

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

ÉTUDE CRITIQUE

SUR

La Petite et la Moyenne Industrie

EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Jeudi 3 Juillet 1919, à 1 h. 1/2

PAR

Abel POULIN

Président : M. RAOUL JAY, professeur

*Suffragants : { MM. CHARLES GIDE, professeur
CAPITANT, professeur*

PARIS

JOUVE & C^o, ÉDITEURS

15, RUE RACINE, VI^e

1919

THÈSE
POUR
LE DOCTORAT

FACULTÉ DE DROIT DE L'UNIVERSITÉ DE PARIS

ÉTUDE CRITIQUE

SUR

La Petite et la Moyenne Industrie

EN FRANCE

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Jeudi 3 Juillet 1919, à 1 h. 1/2

PAR

Abel POULIN



Président : M. RAOUL JAY, professeur

*Suffragants : { MM. CHARLES GIDE, professeur
CAPITANT, professeur*

PARIS

JOUBE & C^{ie}, ÉDITEURS

15, RUE RACINE, VI^e

1919

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses : ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

ÉTUDE CRITIQUE
SUR
La Petite et la Moyenne Industrie
EN FRANCE

CARACTÈRES GÉNÉRAUX
DE LA PETITE INDUSTRIE

On considérait en général, jusqu'à ces dernières années, que ce qui caractérise la petite industrie et la différencie de la grande et même de la moyenne, c'est que le travail manuel y prédomine, que l'outillage, très simple, est presque toujours mis en mouvement par l'ouvrier lui-même, et que les capitaux employés sont peu considérables.

Cette définition, qui fut juste pendant longtemps, l'est beaucoup moins aujourd'hui ; elle s'appliquerait plutôt au travail à domicile. L'utilisation de la houille blanche est devenue courante, soit qu'elle actionne directement la roue motrice qui est comme l'âme de la petite usine, soit qu'elle produise la force électrique, qui, transportée au loin, lui donnera la vie. La main de l'homme n'intervient souvent

que pour le réglage de la chute ou de la force, et pour la conduite des machines. Celles-ci, d'ailleurs, ne sont plus aussi simples qu'on pourrait le croire ; elles sont moins puissantes peut-être que dans la grande industrie, mais elles sont en général aussi perfectionnées. Le temps n'est plus où la machine à main ou à pédale pouvait suffire ; aujourd'hui le petit industriel qui ne disposerait que de ces moyens archaïques serait d'avance vaincu et condamné à disparaître à brève échéance.

La définition que nous avons énoncée pour la critiquer n'est juste qu'en ce qui concerne les capitaux engagés, lesquels doivent être en proportion, non seulement de l'importance de l'usine elle-même, mais aussi de celle de l'affaire qui en constitue l'exploitation, idées différentes qu'il faut se garder de confondre. Il n'est pas possible de fixer de chiffre, même approximativement, car il dépend évidemment de la nature du produit, et de l'envergure de l'affaire. Il y a des fabrications pour lesquelles quelques outils sont suffisants, mais c'est de plus en plus rare, et, pour la plupart, des machines sont nécessaires, dont la moindre coûte quelques centaines et même quelques milliers de francs. Puis, presque toujours le fabricant est obligé d'entretenir un certain stock de matières premières plus ou moins coûteuses. En général, il fait en sorte d'en avoir le moins possible et de ne les renouveler qu'au fur et à mesure

de leur transformation. Néanmoins la somme qu'il faut engager s'élève vite, et l'on peut considérer que 5 à 10.000 francs au moins sont nécessaires pour l'agencement d'une petite usine. Mais cette somme est loin d'être suffisante pour permettre l'exploitation, car il faut penser aux fonds à avancer pour les salaires des ouvriers et les frais généraux, lesquels sont proportionnellement bien plus importants pour une petite affaire que pour une grande. Il faut aussi prévoir le crédit, que l'on ne peut se dispenser de faire aux acheteurs. Même en cas de paiement comptant, encore faut-il attendre que le client ait eu le temps de recevoir et de vérifier sa marchandise, et s'il survient une réclamation, la créance reste en litige quelquefois pendant longtemps. En résumé, pour toutes ces raisons, il est nécessaire de doubler pour le moins la mise d'installation. On peut, il est vrai, avoir recours aux Banques pour escompter les traites en cas d'affaires à terme. Mais malgré cela il est indispensable de posséder un capital assez important, car il n'y a pas de condition plus malheureuse que celle d'un industriel qui marche avec des ressources insuffisantes. Il est à la merci du moindre événement malheureux. On en voit fréquemment qui mettent en circulation des traites avant que les factures qu'elles représentent ne soient envoyées ; il en est même qui passent au banquier des effets avant que les marchandises ne soient fabriquées, afin d'ob-

tenir de lui, sur le vu de la commande, des fonds qui leur permettront de l'exécuter. Ces expédients sont lamentables ; l'industriel qui en est réduit à les employer, obligé de faire des affaires à tout prix, à la merci d'un laissé pour compte, est vite aux abois et ne tarde pas en général à tomber. Il y a pourtant des exceptions : nous avons vu des fabricants de ce genre, pourtant travailleurs et sérieux, échouer sur les bancs du Tribunal Correctionnel, alors que d'autres, qui avaient dû aussi avoir recours aux mêmes procédés, parvenaient à la fortune. Il n'en est pas moins vrai que dans la petite industrie, plus encore que dans la grande, il faut des capitaux et une réserve suffisante, car dans la grande industrie, s'il survient quelque événement désastreux, la façade peut faire illusion et permettre de trouver du crédit, des appuis grâce auxquels on pourra réparer la brèche, tandis que dans la petite industrie, c'est le plus souvent l'arrêt ou la chute.

La petite industrie ne doit pas être confondue avec le travail à domicile, lequel est exécuté par de simples ouvriers, ou des ouvrières, aidés ou non de leur famille. Ceux-ci ne se distinguent de leurs camarades de l'atelier que par ce fait qu'ils travaillent librement, à leurs heures et toujours aux pièces. Ils forment comme une population ouvrière auxiliaire, à laquelle la petite industrie a fréquemment recours pour aug-

menter sa production. Il arrive même souvent que le patron ne fasse que « centraliser chez lui les produits fabriqués au foyer domestique ou au petit atelier des ouvriers. » Le Play appelait cela la fabrique collective ; mais il n'y a pas lieu de considérer comme petite industrie ce mode d'opérer, bien que ceux qui l'emploient ne manquent jamais de se donner comme industriels. C'est en réalité du commerce pur et simple, puisqu'il n'y a qu'achat en vue de la revente, et non transformation d'une matière première en objets fabriqués.

Une des caractéristiques de la petite industrie, c'est que le patron ne se borne presque jamais à une simple surveillance ; il travaille par lui-même, comme ses ouvriers et au milieu d'eux. Il doit connaître à fond toutes les parties de la fabrication, bien qu'en général il n'excelle que dans une ou deux d'entre elles ; toutefois il ne doit en ignorer aucune ; un ouvrier n'accepterait pas volontiers d'observations d'un chef qui ne serait pas capable de lui prouver sur le champ, en l'exécutant lui-même, qu'il a fait de mauvais travail. Il faut donc que la compétence du patron s'étende à tout, plus ou moins, à l'achat des matières premières, à celui des machines, à leur entretien, à leur réglage, voire même à leur réparation, à tous les détails de la production, et enfin à l'exploitation commerciale de son affaire, c'est-à-dire

à la vente, à la comptabilité, à la banque, à la correspondance, etc. Ce simple exposé suffira pour faire comprendre que la vie du fabricant est, en général, un surmenage continu du corps et de l'esprit. Nous dirons en passant, qu'avant la guerre, la récompense était rarement proportionnée à l'effort.

Presque toujours, la femme du petit industriel lui apporte un concours important, soit qu'elle travaille à l'atelier, soit qu'elle reste au bureau. Souvent elle est l'âme de l'affaire, et il n'est pas rare de trouver chez elle, en plus d'une activité remarquable, une précision, un sérieux, en un mot des qualités de direction supérieures à celles de bien des hommes.

Quant au nombre des ouvriers d'une petite industrie, on ne peut guère poser de règles fixes à ce sujet. Il semble toutefois qu'on ne doive pas qualifier ainsi les entreprises qui n'en emploient qu'un seul ; l'infinité de la production dans ce cas éveille plutôt l'idée de travail à domicile. Il serait préférable de réserver l'appellation de petite industrie à l'établissement qui emploie et salarie directement au moins 2 et au plus 20 personnes. Ce dernier chiffre a une certaine importance aux yeux du législateur. Ainsi, aux termes de la circulaire ministérielle du 25 novembre 1885, l'article 1^{er} de la loi de 1848 (devenu l'art. 6 du livre II du Code du Travail) qui limite à 12 heures la durée de la journée de l'ouvrier, ne s'applique qu'aux usines qui en emploient un nombre

supérieur à vingt. Puis, au-delà de ce nombre, les conditions de l'exploitation changent, surtout étant donné que, dans la plupart des cas, la production de l'usine s'augmente de celle de petits faconniers travaillant au dehors. Le patron, absorbé par le souci de la direction, ne peut plus travailler de ses mains, et se trouve moins en contact avec son personnel. Il y aurait donc là comme une ligne de démarcation entre la petite et la moyenne industrie.

Une autre caractéristique de la petite industrie, c'est la variété des locaux dans lesquels elle s'exerce. Il est assez rare que ce soit dans un immeuble construit uniquement dans ce but ; dans bien des cas, c'est dans la maison, ou dans une partie seulement de la maison du fabricant, laquelle a été aménagée tant bien que mal, en général plutôt mal que bien. Les ateliers sont souvent disséminés, sans rapport les uns avec les autres. Quelquefois encore, le petit industriel se borne à louer une ou plusieurs chambres, dans une de ces grandes maisons usines qui existent dans toutes nos villes industrielles. Elles mettent à sa disposition, avec le local, la force motrice que leur procurent, soit une chute d'eau, soit une machine-dynamo, soit les deux procédés, l'un suppléant l'autre en cas de besoin. Ces installations ne sont pas les plus mauvaises : quelques chambres contiguës, traversées par l'arbre de couche qui va d'une extrémité de l'usine à l'autre, per-

mettent une fabrication concentrée, facile à surveiller, où les passées se succèdent sans perte de temps. Les seuls inconvénients sont le prix en général assez élevé de ces sortes de locaux et l'éloignement du magasin et des bureaux.

Il en est tout différemment dans la moyenne et surtout dans la grande industrie. Là, l'usine a été, en général, bâtie et aménagée spécialement ; tous les besoins ont été prévus, les dispositions prises pour éviter le gaspillage de temps et de force et permettre la surveillance. De ce fait les frais sont réduits au minimum, surtout quand c'est l'industriel qui est propriétaire de l'immeuble.

Concentration croissante de l'Industrie

La petite industrie occupe dans l'activité économique française une place considérable. En 1910, les statistiques de l'Inspection du Travail faisaient connaître que sur 529.771 établissements commerciaux et industriels assujettis à son contrôle, 423.500 occupaient de 1 à 5 ouvriers, et 76.177 en occupaient de 6 à 20. Il faut toutefois reconnaître qu'elle cède de plus en plus devant la grande, sauf cependant si l'on voulait considérer comme industriels les patrons qui travaillent avec un ouvrier seulement. Dans ce cas il y aurait au contraire une augmen-

tation constante. Autrement l'on peut dire que le nombre des établissements diminue chaque année, alors que la moyenne des ouvriers occupés par chacun d'eux s'élève. Ainsi en France, de 1896 à 1906, d'après Lucien March, sur 100 établissements, la proportion numérique de ceux qui emploient de 1 à 5 ouvriers tombe de 27,7 0/0 à 24,6 0/0, celle des établissements qui en occupent de 6 à 10, de 7,8 0/0 à 7,2 0/0, alors que cette proportion dans les établissements de plus de 10 ouvriers passe de 64,5 à 68,2 0/0. Quant aux très grandes entreprises qui occupent plus de 500 ouvriers, leur nombre ne cesse de s'accroître. Il était de 133 en 1840, il est de 441 en 1896 et de 611 en 1906 (1).

En 1910, les 7/10 de la population ouvrière travaillaient dans des établissements utilisant plus de 10 salariés.

Ce phénomène de la concentration de l'industrie, c'est-à-dire de la diminution croissante du nombre des petits industriels, n'est pas spécial à la France. En Allemagne, la progression décroissante est sensiblement la même. Quant aux Etats-Unis, il y a à la fois augmentation considérable du nombre et de la puissance des établissements. Leur nombre passe de 123.000 en 1850 à plus de 512.000 en 1900; et

1. Ces chiffres sont empruntés à M. Perreau. Cours d'Economie politique L. I.

quant à leur puissance, le capital moyen par établissement, qui était d'environ 4.300 dollars en 1850, est de plus de 19.000 en 1900. Depuis, la concentration n'a cessé de s'accroître, et avec elle la prospérité du pays.

Avantages de la petite Industrie

Si, au point de vue du progrès industriel général, la grande industrie a sur la petite des avantages incontestables, il en est tout autrement au point de vue social. Dans la grande usine, l'ouvrier n'est qu'un rouage infime, et il ne peut guère nourrir l'espoir d'être jamais autre chose, de s'élever au-dessus de sa condition, ni de s'affranchir du salariat. Il est libre, c'est vrai, mais libre de quoi, dans un pays où, par exemple, un unique établissement utilise toute la population ouvrière, où un renvoi équivaldrait pour lui à un arrêt de bannissement ?

Il est libre au point de vue politique, du moins il commence à l'être effectivement depuis que, grâce à l'action syndicale, le prolétariat ouvrier peut traiter avec le patronat de puissance à puissance. Il n'y a pas bien longtemps qu'il en est partout ainsi. L'action patronale s'est fait longtemps sentir trop vivement en matière électorale, et il y a lieu de regretter que les isoloirs, que l'on installe depuis quelques années

dans les salles de vote aient été inventés aussi tard !

Pendant la plus grande partie du xix^e siècle, l'ouvrier fut en effet écrasé entre deux principes opposés, nés pourtant tous deux de la Révolution française, l'un de liberté économique, instauré dans une bonne intention, l'autre de tyrannie, appliqué dans un but politique, dont l'immoralité ne nous est réellement apparue qu'en 1881.

D'une part, en effet, le décret du 2/17 mars 1791 avait créé un régime de liberté inconditionnelle dans l'industrie ; et de l'autre, celui du 14/17 juin de la même année, dit loi Chapelier, avait proscrit les ententes entre gens du même métier, « comme attentatoires à la liberté et à la Déclaration des Droits de l'homme ». A leur tour, les articles 291, 414, 415, 416 du Code pénal avaient interdit les réunions et défendu toutes les coalitions grâce auxquelles on aurait pu faire monter les salaires. Ainsi le patronat, maître absolu chez lui, pouvait s'y comporter à sa guise, offrir tel salaire qu'il jugeait bon, prolonger la durée de la journée de travail autant qu'il lui plaisait, il en était libre. Quant aux ouvriers, il leur était interdit de s'entendre entre eux pour obtenir une amélioration de leur sort. Il en résulta que c'est sur eux que tomba tout le poids de la concurrence économique. Nous en voyons le triste résultat dépeint dans le célèbre rapport du Dr Villermé, en 1836, et dans le récit dantesque et presque incroyable que fait Blan-

qui de sa visite de la rue des Etaques à Lille. La condition de certains ouvriers était devenue pire que celle des paysans dont parle La Bruyère. M. Charles Gide, dans ses « Institutions du Progrès social » peut écrire « que la situation de l'ouvrier dans le premier quart du xix^e siècle a été probablement plus mauvaise qu'elle ne l'avait été à aucune époque de l'histoire, très inférieure en tout cas à celle des siècles précédents ».

C'était peut-être, dit M. Capitant, encore pis en Angleterre et en Irlande; les enquêtes anglaises fournissent à ce sujet les plus incroyables détails.

L'ouvrier de la petite industrie souffrit-il autant à cette époque que celui de la grande entreprise? Probablement non. En premier lieu, une partie de la classe ouvrière était nomade. L'ouvrier faisait d'ordinaire son tour de France. Quand il ne se plaisait pas dans un endroit, il avait au moins la ressource d'aller chercher fortune ailleurs. S'il connaissait bien son métier, le patron pour lequel il était une source de profits, devait sans doute essayer de le retenir en augmentant son salaire, ou du moins en le traitant bien. De plus, de nombreuses institutions corporatives offraient au compagnon une aide efficace pour trouver du travail, et un appui effectif s'il avait à se plaindre de son maître. Il y avait, il est vrai, le livret ouvrier, imaginé par le gouvernement consulaire pour maintenir sous une surveillance étroite une

classe sociale dont il se méfiait. Ce livret, qui ne fut supprimé que par la loi du 2 juillet 1890, pouvait être un instrument d'oppression entre les mains d'un patron peu scrupuleux, puisqu'il lui suffisait de faire à son ouvrier des avances importantes pour le retenir de force chez lui pendant des années. Néanmoins, on peut dire que, dans la majeure partie des cas, l'ouvrier de la petite industrie était libre d'aller de ville en ville, jusqu'à ce qu'il eût trouvé une situation convenable, ou une bonne occasion de devenir maître à son tour.

C'est là en effet, encore de nos jours, un des grands avantages de la petite industrie. Non seulement si l'ouvrier est congédié d'un atelier, il peut facilement retrouver du travail, mais il peut conserver l'espoir de sortir un jour de sa condition en s'établissant. C'est un encouragement puissant au travail, à l'économie et à la bonne conduite, et, à ce titre, la petite industrie apparaît comme un élément moralisateur de premier ordre.

Elle est, bien plus que la grande industrie, la cause d'une circulation intense de la richesse ; elle utilise plus de services, fait vivre plus de monde. Elle est, de plus, un agent de progrès industriel, car sous le régime de concurrence impitoyable, tant nationale qu'internationale, qui sévissait avant la guerre, celui qui n'aurait pas cherché à perfectionner sans cesse sa fabrication aurait dû se résigner à disparaître tôt

ou tard. Cette nécessité est un aiguillon puissant, un préservatif contre la routine, laquelle serait, si l'on n'y prenait garde, la plaie principale de la petite industrie.

Là, peu de risques de Trusts, de Cartels, en un mot d'ententes dirigées contre le consommateur. Ce n'est pas que les fabricants réprouvent ces procédés ; il n'y a même guère de corporations qui, de temps en temps, n'essaient de les employer quand la concurrence devient trop grande, mais il intervient presque toujours certains facteurs qui les font échouer : jalousies personnelles, méfiance réciproque. De plus, les intérêts sont trop divergents. Aussi, lorsque des résolutions ont été prises en commun, il arrive d'ordinaire que, presque au sortir de la réunion, chacun tire déjà de son côté, en dépit même des sanctions édictées, et favorise plus ou moins secrètement les clients auxquels il tient le plus ou ceux qui ont habilement recours à l'intimidation. Le résultat est qu'au bout de peu de temps chacun reprend sa liberté. C'est pourquoi l'on voit souvent, en Allemagne, les Cartels être obligés de modifier leur manière d'opérer, d'avoir recours à des mesures draconiennes, à des empiètements sur la liberté de chacun. L'on en vient nécessairement à autoriser quand même une concurrence, qui porte sur la qualité des produits. En résumé, ces ententes, qui réussissent quelquefois dans la grande industrie, échouent presque toujours dans la moyenne et dans la petite.

Quant aux Trusts, il peut en être encore bien moins question pour ces dernières, alors qu'ils réussissent pour la première. On l'a bien vu aux Etats-Unis, où le législateur n'a pu avoir encore le dernier mot avec eux. Ils ne sont pas un mal en soi, dit-on, puisqu'ils poussent à l'extrême le perfectionnement de l'industrie et qu'ils ne rançonnent pas le consommateur autant qu'on pourrait le croire. Peut-être, sous ce rapport, sont-ils un bien, mais il n'en est pas de même au point de vue social, car d'abord ils tendent à la suppression d'une classe intermédiaire qui est une source d'initiative et d'énergie, et, de plus, ils diminuent l'intensité de la circulation de la richesse.

Tout à l'opposé, la petite industrie apparaît comme un rempart de l'organisation de la Société moderne, telle qu'elle est établie, avec la liberté pour but, et la propriété individuelle pour moyen. Elle joue en cela le même rôle que la petite propriété foncière, à laquelle la plupart des collectivistes n'osent pas toucher, soit disant par esprit de justice, mais plutôt peut-être pour ne pas créer à leurs théories trop d'ennemis irréductibles. Cependant ils ne l'aiment pas ; les principaux d'entre eux l'accablent de sarcasmes, et, chose singulière mais logique, lui préfèrent le Trust, lequel pourtant semble bien être le dernier perfectionnement du Capitalisme, mais qui leur rend le service de diminuer le nombre des satisfaits du régime actuel. De plus, ils espèrent qu'un jour viendra où il sera facile

de substituer l'Etat au Trust, en attendant de remplacer tout à fait le régime capitaliste par celui de l'Etat-Providence.

Avant la guerre, ces idées apparaissaient comme des chimères, des spéculations pures, tout au plus comme une théorie d'art. Il n'est pas certain qu'il en soit tout à fait de même à présent. Il faut sur ce point attendre les événements, se garder de prophétiser, et surtout favoriser, autant qu'il sera possible, l'extension de la petite propriété et de la petite industrie française.

Inconvénients de la petite Industrie

— Après avoir parlé des avantages de la petite industrie, il y a lieu d'en faire voir les inconvénients. Il en est de différentes sortes, d'importance plus ou moins grande. Les uns sont graves, et aucun avantage ne sauraient les racheter ; d'autres, qui le sont beaucoup moins, ont en quelque sorte une contre-partie dans les avantages, sociaux ou politiques, dont on leur est redevable.

a) Inconvénients au point de vue de l'hygiène

Dans la première catégorie, il faut ranger le manque d'hygiène, que l'on remarque dans beaucoup de

petits ateliers. Il y a cependant depuis vingt-cinq ans une multitude de lois édictant des mesures destinées à assurer l'hygiène et la sécurité des travailleurs. C'est la rubrique même qu'emploie le Titre II du 2^e livre du Code du Travail, lequel reproduit la plupart des lois qui ont réglé la matière, par exemple celles du 12 juin 1893, du 31 décembre 1912, etc... Il faut y ajouter les nombreux décrets, comme ceux du 10 juillet et du 13 août 1913, qui réglementent minutieusement tous les détails des prescriptions législatives édictées au sujet de la propreté des locaux industriels, des mesures sanitaires, et des précautions à prendre pour éviter les accidents. On a poussé à l'extrême la sollicitude sur tous ces points. Le petit industriel trouverait volontiers ces prescriptions un peu trop nombreuses, et il s'en affranchit avec un certain sans-gêne. On s'en aperçoit bientôt quand on visite certaines fabriques : balayages trop rares, murs et vitres sales, toiles d'araignées vénérables, atmosphère surchargée de poussières par suite du manque d'aspirateurs ou de leur mauvais fonctionnement, latrines infectes, défaut d'aération, dégagements insuffisants ; voilà ce qu'on remarque trop souvent, et dans toutes les parties de la France. Quand le travail est exécuté dans de telles conditions, il est bien difficile qu'il soit attrayant, comme le préconisait Fourier. Non seulement cela peut affecter la santé de l'ouvrier, mais encore les conditions, dans

lesquelles il est condamné à passer la majeure partie de son existence, influent d'une façon désastreuse sur son niveau intellectuel, qui ne peut qu'en être abaissé.

Quant aux mesures de sécurité, elles sont en général mieux observées, par suite des exigences des compagnies d'assurances, habiles à découvrir des causes de non-responsabilité. Les imprudences, d'ailleurs, sont souvent imputables aux ouvriers eux-mêmes, qui, par pure insouciance, ne prennent pas les précautions recommandées. C'est ainsi qu'on les voit fumer au milieu des copeaux de bois, et même en manipulant du celluloïd ou d'autres matières inflammables. Bon nombre d'accidents arrivent ainsi par leur faute. Dans la grande industrie, ces procédés sont des causes d'amendes ou de renvoi. Dans la petite, le patron n'ose le plus souvent rien dire pour ne pas s'aliéner son personnel.

Pourtant les inspecteurs du Travail sont assez bien armés par la loi pour empêcher les errements dont nous avons parlé précédemment. L'article 65 du deuxième livre du Code du Travail (de même que l'art. 1^{er}) spécifie que les prescriptions touchant ces matières s'appliquent à tous les établissements de quelque nature qu'ils soient ; il n'en excepte que ceux dans lesquels les membres de la famille sont exclusivement employés sous l'autorité des parents, « lorsqu'on n'y fait pas usage de chaudières à vapeur

« ou de moteurs mécaniques, et lorsque l'industrie
« exercée n'est pas classée au nombre des établis-
« ments dangereux ou insalubres. » Néanmoins,
dans la petite industrie, les inspecteurs font preuve
d'une large tolérance ; on tient à lui épargner des
tracasseries trop gênantes. Il faut aussi reconnaître
qu'il serait assez difficile d'appliquer rigoureusement
les nombreuses et minutieuses prescriptions des
règlements. C'est regrettable, car certainement la
santé physique et morale des ouvriers en souffre. On
devrait au moins exiger rigoureusement l'aération et
l'aspiration des poussières, et aussi plus de propreté
dans les locaux. Ce ne serait pas bien difficile, et
c'est indispensable.

b) *Inconvénients au point de vue
de l'exploitation*

Dans la petite industrie, les frais d'exploitation
sont proportionnellement plus importants que dans
la grande ; les conditions d'achat des matières pre-
mières étant nécessairement moins bonnes, les prix
de revient sont plus élevés. Or il faut coûte que coûte
lutter contre la concurrence, et pour cela le moyen
qui se présente tout d'abord à l'esprit, c'est de pres-
surer la main-d'œuvre. Dans ce but, deux procédés
sont tout indiqués : l'abaissement des salaires, et le

surmenage. On a très longtemps employé le premier ; aujourd'hui c'est assez difficile, d'abord à cause de l'action syndicale, et ensuite grâce à ce fait que, même dans les localités où elle se fait peu sentir, les salaires ont une tendance à s'unifier et à se maintenir, parce que la crainte même du syndicalisme suffit à exercer un effet salulaire.

Le deuxième moyen, le surmenage, est plus discret et aussi efficace. L'industriel fait tout son possible pour obtenir production plus grande pour salaire égal, et c'est souvent là, pour certains d'entre eux, le secret de la réussite. Ainsi l'on fait surveiller par l'ouvrier plusieurs machines en même temps, ou bien l'on augmente leur vitesse. Il ne semble pas certain d'ailleurs que l'ouvrier en ressente toujours de grands inconvénients, quand la mesure n'est pas poussée à l'excès. Néanmoins, depuis quelques années, les syndicats s'attachent beaucoup à cette question et s'efforcent de faire appliquer la maxime anglaise : « identique rémunération pour identique effort. » Le prétexte invoqué est la fatigue plus grande de l'ouvrier ; il serait peut-être plus juste de voir là un moyen comme un autre d'augmenter le salaire, et de le faire participer ainsi à la plus-value dont bénéficie l'entrepreneur par suite de la surproduction.

Un autre désavantage de la petite industrie, c'est

le gaspillage de temps et de forces, provenant de ce fait que la division du travail ne peut être poussée aussi loin que dans la grande industrie. On ne peut guère non plus pratiquer l'intégration, et il est indispensable de se procurer par voie d'achat une partie des fournitures nécessaires, lesquelles entrent dans le prix de revient grevées du bénéfice de leur producteur.

Il faut aussi faire remarquer qu'il est bien difficile d'y introduire les très grands perfectionnements contemporains, comme par exemple le système Taylor, lequel nécessite de grands frais d'installation et d'études préalables. Néanmoins, il y a un certain nombre de ses principes qu'il serait possible de mettre en pratique, et il serait à souhaiter que les petits et les moyens industriels fussent renseignés à ce sujet. Il est regrettable que cela n'ait pas lieu.

L'action syndicale a, dans la petite industrie, une action beaucoup moins importante que dans la grande. Le patron y est un peu moins considéré comme l'ennemi, à la condition toutefois que certaines conditions se trouvent remplies : qu'il connaisse à fond le métier, qu'il évite de heurter de front les idées de ses ouvriers, et qu'il sache exercer son autorité paternellement, sans la faire trop sentir. Toutefois, entre eux, le fossé se creuse de plus en plus. On ne proclame pas encore que contre le

patron tout est permis, mais il semble qu'on y vienne peu à peu. La campagne pour la lutte des classes porte ses fruits là comme ailleurs, et il faut beaucoup de souplesse et d'habileté au fabricant pour tout concilier. Celui qui ne saurait pas raisonner avec ses ouvriers, ou qui perdrait le contact avec eux, courrait de grands risques de voir sombrer sa maison. Mais cela n'arrive pas souvent, car en général, ouvrier lui-même, le patron sait se plier aux circonstances.

D'ailleurs, nous savons que le collectivisme, faisant en cela un grave accroc à sa doctrine, ne demande pas la Socialisation de la petite industrie et ne l'attaque pas aussi vivement que les grandes entreprises.

On reproche volontiers à la petite industrie l'infériorité de son outillage. Ce qu'il y a de vrai, c'est qu'elle ne peut évidemment pas songer à employer des moyens aussi puissants que les grandes usines, mais ce serait une erreur de croire que son matériel soit toujours archaïque. Il est en général suffisant et récent. Quand une nouvelle machine paraît et qu'elle offre des avantages sérieux, le petit industriel l'achète volontiers, même quand elle coûte assez cher, et il y a à cela une raison, c'est que, s'il ne s'y résolvait pas, il se trouverait dans un état d'infériorité vis-à-vis de ses concurrents mieux avisés, et cela pourrait

lui rendre la lutte impossible. La légende qui représente le petit fabricant peinant sur une vieille machine à main ou à pédale n'est pas du tout conforme à la réalité. On oublie trop volontiers que bien des hameaux perdus dans les montagnes ont été éclairés à l'électricité avant Paris ; il n'est pas rare d'y rencontrer même le chauffage électrique. La province est bien plus au courant du progrès sous ce rapport qu'on ne le pense généralement.

Beaucoup plus grand apparaît l'inconvénient de l'achat des matières premières à des prix élevés, par suite de la faible importance des quantités commandées. Cet inconvénient se manifeste d'ailleurs à des degrés différents. Ainsi, il n'en est pas du tout de même s'il s'agit d'une matière que l'on peut se procurer chez de nombreux producteurs, comme par exemple l'acier, d'une autre matière dont les sources sont rares, ou enfin d'une troisième qui serait l'objet d'un monopole. Dans le premier cas, le mal peut ne pas être très grand pour le petit fabricant, car en cherchant bien, il peut trouver à acheter quand même dans de bonnes conditions. Dans le second cas c'est plus difficile, puisque, la concurrence entre les vendeurs de matière étant plus réduite, ils peuvent facilement s'entendre, faire des Cartels, comme il arrive dans l'industrie du celluloïd, qui n'est fabriqué que par quelques compagnies. Quant au troisième cas, celui dans lequel la matière pre-

mière fait l'objet d'un monopole, le petit fabricant se trouve dans un état d'infériorité manifeste à laquelle rien ne peut porter remède, sauf toutefois si le monopoleur ne fait qu'un prix unique, quelles que soient les quantités demandées ; mais cela n'a pas toujours lieu. Nous en avons eu un exemple ces vingt dernières années pour une matière plastique nouvelle, très intéressante, composée en grande partie de caséine, et qui semble être appelée à un assez grand avenir industriel. La compagnie allemande qui la produisait et qui avait pour quinze ans l'exploitation du brevet, accordait une ristourne de 10 0/0 en fin d'année aux acheteurs d'au moins 60 mille francs par an. Cette mesure, qui semble pourtant bien inutile en pareil cas, constituait un avantage considérable. Pour l'obtenir, la conduite du fabricant était toute indiquée : le Dumping s'imposait : vendre au besoin à prix de revient une grande partie de la production pour vendre beaucoup, et se contenter de la ristourne comme bénéfice net, augmenté de la somme que rapporterait la partie de la production vendue avec un profit normal. C'est ce que firent plusieurs industriels, qui, par ce moyen, parvinrent à anéantir toute concurrence autour d'eux. Autrefois, les fabricants moins favorisés auraient pu lutter quand même en réduisant leur bénéfice, et en faisant supporter par la main d'œuvre une partie de la différence, mais dans les circons-

tances actuelles il n'y fallait pas songer. Le petit producteur en fut réduit à attendre patiemment que le brevet tombât dans le domaine public au bout de quinze ans d'exploitation, ce qui arriva quelque temps avant la guerre ; des concurrences se montrèrent, assez rares il est vrai, mais ce fut suffisant pour empêcher les effets du dumping.

Conditions d'établissement et de marche du petit industriel.

Si l'on parcourt certaines régions industrielles de la France, il n'est pas rare de découvrir au fond d'une vallée presque déserte, au bord d'un torrent qui fait tourner la roue, une toute petite usine, dans laquelle quelques ouvriers sont occupés à produire divers articles, quelquefois un ou deux seulement. Bien que celui qui l'exploite ait bien plus l'apparence d'un ouvrier que d'un industriel, il ne faudrait pas s'étonner qu'il ait des représentants directs, non seulement en France, mais aussi à l'étranger, par l'entremise desquels il exporte directement, en ne réservant qu'une partie de sa production pour le marché intérieur.

Si d'autre part, l'on prend dans l'annuaire Didot-Bottin des adresses que l'on peut croire être celles

de petits ou de moyens industriels français, anglais et allemands, et qu'on leur fasse par écrit quelque proposition d'affaires, il arrive que l'on voie se produire le fait suivant : le ton de la réponse que l'on reçoit de l'Anglais ou de l'Allemand indique qu'on est en présence d'un commerçant véritable, paraissant bien établi et ayant une surface, tandis que la réponse du français paraîtra émaner d'un ouvrier, peu entendu aux affaires.

Ce simple fait, qui se produit fréquemment, est symptomatique et révèle une situation qui n'est pas à l'avantage de notre pays. Il semble indiquer que nous en sommes au dernier échelon de l'exploitation, puisque le petit producteur lui-même en est réduit à chercher des débouchés dont la situation est hors de proportion avec son envergure commerciale. Tandis que si la lettre d'Allemagne décèle un *man of business*, c'est qu'assez souvent celui qui l'a écrite est, non un fabricant véritable, mais un négociant, qui se borne à acheter les marchandises de plusieurs petits fabricants, ce qui néanmoins ne l'empêche pas de se donner lui-même comme industriel. On peut tirer de ces faits cette conséquence qu'en Allemagne, on n'est pas encore comme en France au dernier degré : il y aurait comme une réserve de concurrence, tandis que dans notre pays, cette réserve est depuis longtemps engagée. Cette constatation a un réel intérêt, puisqu'elle indique

que notre ennemi a devant lui une marge dont nous ne disposons plus depuis longtemps.

La difficulté la plus grande que rencontre le petit industriel, c'est pour s'établir, pour franchir le pas qui sépare le salariat du travail libre. La grandeur de cette difficulté diffère évidemment selon la profession, selon l'importance des frais d'établissement, le nombre et le prix des machines, du matériel et du stock de matières premières indispensables. Il y a là pour la plupart des ouvriers un obstacle insurmontable, à moins que ne se produise un événement fortuit, comme un héritage, un mariage avec dot ou une commandite. Il arrive aussi, et assez fréquemment, qu'un fabricant, en se retirant, laisse son affaire, avec un fonds de roulement, à un ouvrier ne possédant pas de capitaux, mais dont il a apprécié les qualités. Cette manière de procéder est beaucoup moins rare dans la petite industrie que dans la moyenne ou dans la grande. Cela tient à ce fait que dans ces dernières, comme nous l'avons vu, le rôle de direction est prépondérant, et qu'un homme intelligent, ayant l'esprit des affaires, peut suffire à le remplir ; or il s'en rencontre fréquemment qui réunissent ces conditions, et qui de plus possèdent des capitaux pour racheter et faire marcher l'affaire. Tandis que dans la petite industrie, où les connaissances professionnelles priment tout, il faut con-

naître à fond tous les détails de la fabrication, avoir été ouvrier soi-même pendant longtemps, et cela n'est guère le cas des possesseurs de capitaux. Ceux-ci d'ailleurs seraient peu disposés à vivre de la vie du fabricant, lequel doit supporter toutes les fatigues du travail, avec en plus les tracas de la direction. Ils sont donc peu enclins à acheter un petit établissement industriel, et c'est pourquoi celui qui veut s'en défaire a souvent avantage à le remettre à un ouvrier capable, qui lui paiera des intérêts assez élevés pour le dédommager du risque couru.

Il y a donc là quelque chose de remarquable à l'actif de la petite industrie, un encouragement très sérieux pour l'ouvrier habile et économe ; il peut arriver qu'il trouve un jour l'occasion de s'établir même sans fortune, s'il sait, non seulement perfectionner ses connaissances professionnelles et son instruction générale, mais encore élever son esprit de manière à ne pas s'enliser définitivement dans le salariat, ce qui est malheureusement trop fréquent.

Il est vrai que dans certaines branches de la grande industrie, comme la mécanique, l'ouvrier n'est pas non plus nécessairement condamné à rester salarié toute sa vie. Un bon mécanicien, en effet, peut toujours garder l'espoir de s'établir plus tard à peu de frais, dans quelque petite localité, en débutant par exemple par la réparation des automobiles, des bicyclettes, des armes, etc. Mais dans la

plupart des grosses industries, comme les mines, les tissages, les verreries, que peut espérer l'ouvrier ? Son habileté n'a pour ses intérêts qu'une médiocre importance, ne serait-ce que par ce fait qu'il est en général spécialisé. Pendant une grande partie du siècle dernier et jusqu'à l'intervention énergique du syndicalisme, ce n'est pas à lui qu'elle a profité, non plus que son zèle. Comme jamais il ne possédera les grès capitaux qui sont nécessaires, la seule perspective qu'il puisse envisager, c'est de rester toute sa vie le serf de la manufacture.

Cela fait apparaître bien nettement la différence de situation des travailleurs de la grande et de la petite industrie vis-à-vis du syndicalisme. Pour les premiers, on ne peut nier qu'il soit une nécessité, un bienfait considérable. Pour les seconds, il n'est pas toujours utile ; il pourrait même leur nuire s'il persistait à vouloir exclusivement orienter l'activité intellectuelle ouvrière vers la lutte des classes, c'est-à-dire vers la politique, vers la théorie de l'Etat-Providence, plutôt que vers la nécessité de l'effort individuel. Le mot d'ordre pour les premiers doit être : « Défends-toi ! » Pour les seconds : « Travaille, instruis-toi, sois économe, et tu parviendras à l'aisance et à la liberté ! »

Le petit industriel une fois établi, en général avec des ressources assez faibles, se heurte à des difficultés

graves au point de vue du Crédit. Les Banques lui sont dures, et on le leur a beaucoup reproché. Sans parler de la Banque de France, qui exige trois signatures sur un effet pour l'escompter, la plupart de nos grands établissements de crédit aiment bien ne prêter qu'aux riches ! Le commerçant ou l'industriel arrivés, qui ont une importante surface, voient affluer les offres ; les démarcheurs les sollicitent et se font concurrence, au moyen de conditions de plus en plus avantageuses. Pour les petits fabricants au contraire, les guichets ont peine à s'entr'ouvrir. Les Banques demandent des garanties, des avals ; elles exigent même des dépôts de titres, et cette prétention semble à bien des gens quelque peu ironique. On leur reprochait, avant la guerre, d'exporter une quantité considérable de capitaux français à l'étranger, en Suisse notamment, d'où ils étaient employés à faire prospérer des industries allemandes. Ils ont été utiles au début des hostilités en permettant de soutenir le change vis-à-vis de la Suisse, mais auparavant ils étaient l'objet de critiques vives et méritées. Les Banques avaient-elles des raisons sérieuses d'agir ainsi ? Peut-être, mais nous n'examinerons cette question qu'un peu plus loin.

Il faut dire que, déjà plusieurs années avant la guerre, les grands établissements de crédit étaient devenus un peu moins intransigeants, plus accessibles au petit industriel, mais très insuffisamment encore.

Pour résoudre la difficulté, il avait assez volontiers recours aux banques privées, qui abondent dans notre pays. Leur assistance est quelquefois assez coûteuse, mais elles sont plus accueillantes au fabricant peu fortuné et lui ouvrent assez facilement un compte. La plupart du temps, elles le connaissent personnellement, ainsi que ses qualités et ses défauts. Elles surveillent sa marche et lui donnent des conseils au besoin. Elles le soutiennent dans les moments difficiles, et pour cette raison, il n'est pas rare qu'il finisse par être à leur discrétion, lorsque des affaires malheureuses l'ont constitué débiteur. Il paraît qu'elles n'en abusent pas trop, de sorte qu'en thèse générale, on peut dire qu'elles rendent de réels services à la petite industrie.

Les Sociétés coopératives de production

A côté du petit industriel, il faut placer les sociétés coopératives ouvrières, forme de production extrêmement intéressante, bien qu'il soit exagéré de voir en elle le mode destiné à remplacer à brève échéance le système patronal capitaliste.

Il importe de ne pas les confondre avec les entreprises dites avec participation aux bénéfices, dans lesquelles le patron est le seul maître de son établissement et le dirige comme il l'entend à ses risques et t

périls. La seule chose qui le différencie des établissements ordinaires, c'est qu'il ajoute au salaire de son personnel une part de ses bénéfices, lesquels sont distribués, tantôt arbitrairement, tantôt aux termes d'une charte qu'il a octroyée de son plein gré en se réservant d'ordinaire le droit de la révoquer *ad nutum*. Dans la Société coopérative, au contraire, ce sont les ouvriers eux-mêmes qui sont co-propriétaires de l'affaire, et qui la dirigent, soit en votant chaque mesure importante, soit en laissant agir les directeurs, aux termes des statuts qu'ils se sont donnés.

Ce mode de production a pris naissance en France entre 1831 et 1834, sous l'inspiration du socialiste chrétien Buchez, qui en traça le plan dans un article du *Journal des Sciences morales et politiques*. La première société fut fondée par quatre ouvriers bijoutiers en doré, sous la raison sociale Leroy, Thibaut et Cie. L'idée fit du chemin sous la monarchie de Juillet, et fut réalisée pratiquement d'une façon assez large en 1848, au moyen d'un crédit de 3 millions qui fut voté par l'Assemblée nationale à l'unanimité. Il s'en fallait pourtant de beaucoup que tous ses membres fussent partisans du mode nouveau de production. Thiers lui-même et bien d'autres n'avaient aucune confiance dans sa réussite, mais sous la poussée de l'opinion publique, ils jugèrent nécessaire de sacrifier ces 3 millions pour en finir une

bonne fois avec ce qu'ils considéraient comme une utopie dangereuse. Le rapporteur, Corbon, désirait que l'Etat ne vint en aide aux travailleurs qu'en proportion des efforts qu'ils feraient eux-mêmes, des économies qu'ils auraient su réaliser auparavant. Mais cette sage précaution ne fut pas prise. Le temps pressait. On distribua hâtivement le crédit, en premier lieu entre 56, puis entre environ 200 sociétés formées, les unes entre ouvriers seuls, les autres entre patrons et ouvriers, et appartenant aux branches d'industries les plus diverses. L'importance des prêts varia entre 6.000 et 200.000 francs; ils portaient intérêt à 3 o/o pour les sommes inférieures à 25.000 francs, et à 5 o/o pour celles qui dépassaient ce chiffre, de sorte que la somme totale engagée par l'Etat, monta, intérêts compris, à 3 566.000 fr. (1).

Le résultat fut mauvais. Les bénéficiaires, choisis d'ailleurs sur des rapports administratifs obtenus au plus vite, se révélèrent en général, non pas sans valeur professionnelle, mais complètement ignorants de l'art de diriger et d'exploiter une affaire. Incurie, fraudes, mésintelligence, paresse, défiance mutuelle, anarchie permanente, tels sont les termes qui reviennent sans cesse dans les rapports de tous les inspecteurs chargés de surveiller ces entreprises

1. Documents inédits publiés par le Ministère de l'Instruction publique. Bibliothèque de la Faculté de Droit, vol. 45175^e.

La plupart d'entre elles firent faillite ; pour d'autres, on dut retirer la commandite. Bref, l'Etat y perdit 1.650.000 francs environ, soit 46 o/o du total de la somme engagée intérêts compris, et 64 o/o du capital seul. Les sociétés entre patrons et ouvriers ne marchèrent pas mieux que celles qui avaient été constituées entre ouvriers seuls, et le gérant de l'une d'elles, Bavois, Nageotte et Cie de Troyes, déclara dans une lettre au ministre que l'association ouvrière n'est qu'une chimère ! Bien des gens ne demandaient pas mieux que de le croire, et étaient heureux que la chose pût passer pour démontrée.

L'idée pourtant ne sombra pas, mais elle fit peu de chemin, du moins en ce qui concerne les associations de production. En 1914 on en comptait 440 (sans parler des coopératives agricoles) dont un tiers dans le département de la Seine. Sur ce nombre plus de la moitié s'occupaient de travaux publics, de construction ou de transports. Le chiffre total de leurs affaires était évalué à 70 millions et le nombre de leurs sociétaires à 18.000 environ, auxquels il y aurait lieu d'ajouter au moins 7.000 auxiliaires salariés. Elles étaient groupées en 4 fédérations, dont la principale, dite Chambre consultative des Associations ouvrières, réunissait 253 Sociétés.

L'existence de ces associations est souvent mouvementée et pleine de vicissitudes. Elles marchent péniblement ; il y en a fréquemment qui tombent ou

se dissolvent. D'autres, après des scissions, se transforment en entreprises capitalistes pures et simples. Pour quelles causes ? Ce n'est pas toujours, comme on pourrait le croire, parce qu'elles manquent de capitaux ou de matériel ; elles ne sont pas en général plus mal montées que les entreprises patronales. On dit qu'elles sont en but à l'hostilité de celles-ci, qui vont jusqu'à vendre à perte pour les ruiner ; cela se voit fréquemment en effet, mais là n'est pas la cause principale de leur insuccès. On en indique une autre bien plus réelle, celle que l'on voit si souvent revenir dans les rapports des inspecteurs de 1848 : le manque d'entente entre les associés, qui s'imaginent trop facilement avoir tout gagné parce qu'ils se sont affranchis du joug patronal. Tous n'ont pas un zèle équivalent pour les intérêts de la société ; une ardeur égale au travail : d'où récriminations et disputes. Puis il y a compétition pour les travaux les moins pénibles, pour les voyages, pour la direction. On élit volontiers des directeurs, quitte ensuite à critiquer leurs actes et à refuser de leur obéir.

A ces causes trop réelles d'insuccès, nous en ajouterons deux autres : la première, c'est l'extrême difficulté des affaires avant la guerre : la seconde et la plus importante, c'est le manque d'éducation économique de la classe ouvrière.

Avant la guerre, en effet, la lutte était âpre et impitoyable, autant sur le marché national que sur celui

de l'exportation. Les grosses fabriques, riches et bien assises, avaient souvent du mal à résister. Qu'on juge ce qu'il devait en être pour les modestes sociétés coopératives ! Il n'y a donc pas lieu de s'étonner qu'en présence de la médiocrité des résultats obtenus, chaque associé ait cru devoir apporter sa critique, préconiser ses idées personnelles et les soutenir avec opiniâtreté, même aux dépens de la discipline. La passivité eût-elle été plus normale ? Nous avons pourtant vu dans ces circonstances difficiles de petites coopératives faire preuve des qualités les plus solides, d'une fermeté très méritoire et d'une grande abnégation. En présence des difficultés croissantes, les associés redoublaient d'efforts, et ne prélevaient que d'infimes salaires, dont ils ne se seraient pas contentés quand ils travaillaient chez autrui.

Quant à la deuxième raison, on se demande où les ouvriers promus au rang d'associés collectifs auraient bien pu apprendre les principes de direction d'une affaire. Sans doute, nous n'en sommes plus aux lamentables sociétés de 1848, ni à leurs directeurs ignares, dont beaucoup n'avaient ni comptabilité, ni même les livres les plus indispensables. Les sociétés ouvrières d'aujourd'hui ont autant d'ordre que les entreprises capitalistes, mais cela ne saurait suffire ; il faut autre chose que de la bonne volonté et de l'ordre pour faire marcher un établissement industriel. Nous ne nous étendrons pas davantage

pour le moment sur ce sujet, que nous aurons à étudier spécialement plus loin.

Que penser de l'association coopérative de production ? Que peut-on augurer de son avenir ?

Nous poserons d'abord en principe que l'idée en elle-même est excellente, hautement morale, et qu'il faut faire l'impossible pour sa réussite.

Quant Buchez, en 1831, écrivit l'article de journal qui contenait toute la théorie de l'Association, il n'avait vu en elle que le moyen d'améliorer, sous l'égide de l'Eglise, la condition des salariés des villes ; mais d'autres plus audacieux, Stuart Mill et Lassalle, comme les hommes de 1848, ont vu là un moyen d'arriver à supprimer le salariat lui-même : « Les associations de production, écrit de nos jours M. du Maroussem, sont tout le socialisme, mais le socialisme pratique, le socialisme expérimental ». Il faudrait en tout cas être bien peu avisé pour ne voir qu'une chimère dans cette idée de l'association ouvrière, comme le disait le pauvre directeur de la société champenoise de 1848 dont nous avons parlé. Nous ne pouvons trouver en elle rien qui doive nécessairement la rendre irréalisable, comme le communisme par exemple, qui heurte de front les principes directeurs les plus puissants des actions des hommes. La preuve est qu'il y a des sociétés coopératives qui non seulement marchent bien, mais

encore ont atteint un haut degré de prospérité.

Ainsi nous donnerons comme exemple l'entreprise de peinture en bâtiment fondée par J. Leclair en 1826, et dans laquelle il introduisit en 1842 le système de la participation du personnel aux bénéfices. Depuis, cette maison est devenue, sous la raison sociale actuelle Gros, Bremiaux et Cie, une importante coopérative ouvrière, de laquelle l'élément patronal est complètement éliminé. Les directeurs, élus à vie par leurs collègues, sont respectés et obéis. L'entente est parfaite dans cette société, qui constitue comme une grande famille. Elle comprend aujourd'hui un noyau d'environ 130 membres permanents, et un nombre indéterminé d'auxiliaires. Elle possède une caisse d'invalidité, de retraites, un orphelinat, un service d'apprentissage, etc., pourvus de règlements très bien conçus.

Ce qu'il y a peut-être chez elle de plus caractéristique, c'est que tous les travailleurs sans exception, titulaires ou auxiliaires, ont droit, en plus du salaire journalier, à une part des bénéfices annuels, même pour une seule journée de travail. Cette part est calculée au prorata des salaires touchés. Les vieux auxiliaires ont aussi droit à une retraite, moins forte toutefois que les membres du noyau.

Cette mesure est d'un intérêt capital, parce que, grâce à elle, les membres permanents n'ont pas d'avantages à restreindre leur nombre, en exploitant

des manœuvres salariés, comme cela a trop souvent lieu dans les sociétés ouvrières.

Le Familistère de Guise, fondé par Godin en 1859, a subi une évolution du même genre. La participation aux bénéfices du début a fait place à la coopération pure et simple, organisée de telle façon que cet important établissement appartient toujours aux ouvriers, ceux-ci étant obligés de permettre le rachat de leurs actions quand ils quittent l'usine. Cette affaire, comme la précédente, marche d'une façon remarquable.

La maison Laroche Joubert, où la participation aux bénéfices est organisée de la façon la plus sérieuse, n'a aussi qu'à s'en louer.

On pourrait citer bien d'autres exemples de réussite, et nous n'hésiterons pas à prétendre que si les circonstances étaient moins difficiles, il en serait de même pour la plupart des sociétés actuellement existantes.

On objecte en général que la classe ouvrière manque d'éducation économique ; c'est une vérité, mais, en premier lieu, à qui la faute en incombe-t-elle ? Pas à elle-même certainement, mais aux pouvoirs publics qui n'ont pas encore su faire cette éducation. Il n'est pas vrai de dire que l'ouvrier soit foncièrement incapable de se diriger lui-même ; nous prétendons qu'il tire au contraire tout le parti possible du peu qu'on lui enseigne en matière d'instruction générale. La classe

ouvrière n'a pas été moins remarquable au point de vue de l'éducation syndicale, bien que celle-ci lui ait été donnée d'une façon singulière depuis une trentaine d'années. On a tout fait pour ramener à la politique des questions qui, dans d'autres pays mieux avisés, sont restés dans le domaine économique. On a été, dans ce but, jusqu'à compromettre non seulement les intérêts corporatifs, mais même les intérêts vitaux du pays. Pourtant le bon sens naturel du prolétariat français a suffi pour le préserver de commettre aucune faute irréparable. Il a toujours fait preuve des plus vives qualités d'intelligence, en refusant de suivre trop loin certains meneurs trop exaltés. Arrêtons-nous aussi un instant à la manière dont il s'est comporté pendant cette guerre, dans les circonstances les plus graves. Evoquons les tragiques journées du mois d'août 1914, au cours desquelles on a pu voir, à la grande stupéfaction de nos ennemis, le patron comme l'ouvrier rouge ou jaune, le chauvin comme l'internationaliste, le libertaire comme le militariste, marcher au sacrifice dès le premier signal, simplement, noblement, sans même se livrer à aucune manifestation inutile d'enthousiasme. On peut dire que lorsqu'une classe sociale a montré de telles qualités, non seulement d'héroïsme, mais de bon sens politique, il serait injuste de douter d'elle, et de lui dénier la faculté de pouvoir mener à bien une chose en somme aussi simple que la Coopération. Ayons donc confiance en elle,

et n'hésitons pas à croire au succès de son éducation économique, à la condition toutefois qu'on la fasse comme il faut. Nous n'en sommes plus à 1848, ni même à 1871 !

D'ailleurs de nombreux faits prouvent que l'ordre et la discipline peuvent régner dans une association lorsque les chefs savent s'y prendre. C'est ainsi que les premiers jours de la création de la Verrerie Coopérative de Saint-Etienne, on vit des sociétaires, ivres de liberté, refuser de travailler sérieusement, en disant que, maintenant qu'ils étaient chez eux, ils avaient le droit de ne rien faire. Le directeur, M. Courtot, eut l'énergie d'en renvoyer deux ou trois, et cela suffit pour rétablir l'ordre (1). Il en fut de même à la création de la Verrerie Ouvrière d'Albi. Quatre ouvriers, qui refusaient d'obéir aux administrateurs, furent renvoyés pour l'exemple. Dans les mines du Northumberland, les comités de discipline, qui sont composés d'ouvriers et de patrons, prononcent la déchéance du droit au minimum de salaire des ouvriers inexacts ou désobéissants.

On voit donc que les ouvriers savent reconnaître la nécessité de la discipline et s'y soumettre ; tout dépend de l'habileté du chef. Si donc un code disciplinaire était sérieusement établi et reconnu par tous, il serait certainement possible de l'appliquer pour

1. Léon de Seilhac : *Syndicats ouvriers. Fédérations. Bourses du Travail* (Armand Colin, éditeur).

ainsi dire automatiquement, sans pour cela mettre en péril la prospérité de l'association.

Un inspecteur des Sociétés de 1848 avait proposé de conférer aux gérants le droit de demander au ministre l'exclusion temporaire d'un sociétaire pour certains faits déterminés. On pourrait tirer parti de cette idée.

La véritable difficulté consiste surtout dans la création même de la société coopérative. Comment se procurera-t-elle des capitaux nécessaires ? Il y a là un obstacle généralement insurmontable, et un danger très grand si elle se fonde quand même, avec des capitaux insuffisants. Dans ce cas, ne pouvant pas attendre, forcée de vendre à tout prix, elle sera promptement réduite aux abois, pour peu que les affaires soient dures. Il faut d'ailleurs remarquer que la situation générale du commerce a sur ce point une importance capitale, car si elle est prospère, si elle permet des bénéfices rémunérateurs, toutes les difficultés s'aplanissent bien vite d'elles-mêmes.

Il faut aussi songer à la nécessité d'accorder du crédit à la clientèle, mais il n'y a pas là un véritable obstacle : on peut se faire payer comptant avec un petit escompte supplémentaire ; on peut aussi trouver un banquier pour escompter les traites en attendant l'échéance.

Mais comment se procurer le capital initial ? On a pensé aux économies, à l'avoir personnel des associés, à la générosité de philanthropes, à des prêts que consentiraient les coopératives de consommation, à des subventions des municipalités, enfin à l'intervention de l'Etat. Nous n'examinerons pas toutes ces hypothèses, nous nous bornerons à dire quelques mots au sujet des mesures que l'Etat a prises en faveur des sociétés ouvrières :

Un décret du 4 juin 1888 permet de passer des marchés de gré à gré avec les sociétés ouvrières françaises pour les travaux ou les fournitures de l'Etat dont la dépense totale n'excède pas 20.000 fr. De plus, l'article 4 de ce décret permet à ces sociétés de soumissionner sans fournir caution, lorsque le montant des travaux ne dépasse pas 50.000 francs. A égalité de rabais, elles seront préférées à l'entrepreneur capitaliste, et enfin elles ont le droit de demander qu'on leur donne des acomptes tous les quinze jours sur la valeur du travail exécuté.

En 1896, M. Mesureur déposa un projet de loi qui exonérerait les sociétés ouvrières de certains impôts et droits fiscaux, et modifiait en leur faveur les lois de 1867 et 1893 sur les Sociétés. Ce projet échoua devant l'hostilité du Sénat, qui craignit qu'on en vint à étendre ces mesures aux sociétés coopératives de consommation, qu'il voit bien moins favorablement.

Depuis 1893, le gouvernement inscrit chaque année au budget une certaine somme que le Ministre du Commerce répartit entre les sociétés ouvrières qui en font la demande. Cette somme varie de 100.000 à 150.000 francs, qui sont distribués par petites sommes de 500 à 1000 francs. Ces cadeaux insignifiants sont en général obtenus par l'intervention de personnalités politiques ; ils ne sauraient avoir d'action sur la marche de l'affaire. Seule la Banque coopérative a reçu, en une seule fois, un don de l'Etat de 50.000 francs. Cette somme relativement importante, étant bien employée, est susceptible de rendre d'intéressants services.

Ces avantages sont insuffisants. La question de la coopération dans la production est d'un intérêt tel que l'on peut à bon droit demander que l'Etat fasse davantage en sa faveur, qu'il consente à leur prêter des fonds pour s'établir. Nous ne dirons pas qu'il doive leur fournir des machines : il serait à craindre qu'elles ne se fissent trop attendre, mais il pourrait garder comme un droit de gage sur celles qui auraient été achetées avec l'argent avancé par lui. Il pourrait aussi, comme l'avait proposé Corbon en 1848, ne prêter qu'une somme égale à celle qu'auraient réunie les ouvriers associés, ou du moins en rapport avec elle. En admettant même qu'il y ait quelque risque pour les finances publiques, il serait faible, et hors de proportion avec le résultat social désiré.

On dira peut-être qu'en cela l'Etat sortirait de son rôle, parce qu'il n'a pas à favoriser une classe aux dépens d'une autre, à aider, aux frais du Trésor public, des groupes d'ouvriers à remplacer leurs patrons, qui sont des contribuables. Cette objection aurait au moins le tort de venir trop tard, car le principe de l'intervention de l'Etat en cette matière est admis aujourd'hui ; il est entré dans la législation par les mesures que nous venons d'exposer et qui ne sont qu'une indication. Elles ont été prises en vue d'augmenter la prospérité générale, le bien public, l'élévation morale de la classe ouvrière, et, à ce titre, elles sont légitimes. D'ailleurs elles ne tendent pas nécessairement à la destruction du patronat. Il y a place pour les deux systèmes, et il n'y a pas de raison pour qu'ils ne puissent pas vivre et prospérer côte à côte.

Intervenant pour la formation des Sociétés ouvrières, l'Etat acquerrait ainsi le droit d'examiner leurs statuts et de leur imposer certaines obligations. Il pourrait ainsi prendre des dispositions pour qu'elles ne se ferment pas à un moment donné, c'est-à-dire qu'elles ne refusent pas d'admettre dans leur sein de nouveaux sociétaires, parce qu'ils viendraient rogner la part des anciens. Il n'y aurait qu'à s'inspirer de l'expérience acquise et des procédés employés à ce sujet par les grandes coopératives qui prospèrent, comme Leclaire, Godin, Laroche Joubert, etc...

Ces mesures consistent généralement dans la fixation d'un nombre minimum de sociétaires, le remplacement obligatoire de ceux qui disparaissent, la limite d'âge, le rachat des actions, etc.

On a émis la crainte que la clientèle ne fasse défaut aux coopératives, et qu'elles ne puissent pas produire à des prix assez avantageux. Cette dernière crainte ne serait justifiée qu'à l'égard de petites sociétés qui commettraient l'imprudence de se lancer dans des branches ou dans des entreprises trop importantes pour leurs forces, par exemple dans la grande métallurgie, où elles se heurteraient à des concurrents mieux outillés et solidement établis. Mais si elles se bornent à des affaires en rapport avec leurs moyens, elles n'ont pas plus à craindre qu'une société capitaliste ordinaire. Il n'y a pas lieu non plus d'appréhender qu'elles ne manquent de travail et, à notre connaissance, cela n'a pas lieu en pratique. Dès les premiers jours de sa fondation, la société n'aura qu'à confier des collections d'échantillons à des voyageurs ou à des agents à la commission, pour recevoir des commandes presque immédiatement et sans frais préalables. D'ailleurs l'association, ayant presque toujours une raison sociale composée de plusieurs noms propres, peut laisser ignorer à ses clients qu'ils ont affaire à une société ouvrière. Quant aux prix, il n'y a aucune

raison qu'ils soient moins avantageux que ceux des concurrents capitalistes et, au contraire, le reproche qu'on adresse d'ordinaire aux coopératives de production, c'est de vendre trop bon marché, et même de se faire les unes aux autres une concurrence trop vive. Il y a sur ce point une question d'éducation technique commerciale, dont nous aurons à nous occuper plus loin.

Le petit industriel français.

Après l'industrie, voyons l'industriel.

Ses qualités sont grandes et commandent l'estime. On rencontre en lui d'ordinaire, non seulement de l'intelligence, mais du bon sens, un jugement sain, et une prudence que des observateurs superficiels trouvent souvent excessive. Nous nous réservons d'examiner plus loin cette idée.

Il est honnête, foncièrement et non par calcul ; le contraire est une infime exception. On peut en général avoir confiance en ses procédés, en ses livraisons, que l'on ne vérifie d'ailleurs jamais pièce par pièce. Cette loyauté n'est pas, il est vrai, l'apanage des seuls Français : beaucoup de nations étrangères ne leur cèdent en rien sous ce rapport, mais pas toutes cependant. En France, la probité commerciale est une tradition qui ne court aucun risque d'être ébranlée.

Il est travailleur. Il ne connaît guère de dimanches ni de jours de fête ; il les emploie volontiers à visiter les ateliers déserts, à inspecter les machines au repos, à faire de menues réparations, et, dans le silence de l'usine abandonnée, à se rendre compte et à méditer sur les améliorations possibles. Ou bien encore, il met à jour sa comptabilité, contrôle ses stocks. Sa vie est, en général, un travail ininterrompu ; il ignore les vacances.

A vrai dire, il n'en est pas partout ainsi. Il est des villes manufacturières où le fabricant travaille bien moins que dans d'autres, où les cafés sont beaucoup plus fréquentés, où même la passion du jeu sévit. Il en est surtout ainsi dans les centres où la prospérité est venue rapidement, où les commandes avantageuses abondent, par exemple dans les industries sujettes à la mode. L'ouvrier, devenu facilement petit industriel, cherche plutôt à se donner une existence agréable qu'à s'enrichir. Quelquefois il obtient ces deux résultats sans grand effort, mais c'est plutôt l'exception. La règle, avant la guerre, était, au contraire, que le fabricant fournit un travail physique et intellectuel considérable pour un résultat médiocre.

Il connaît très bien la technique de son métier dans tous ses détails, et il est rare qu'il ne soit pas en état de remplacer n'importe lequel de ses ouvriers. Le manque de pratique journalière le rendra moins

habile à la longue, mais il est toujours capable au moins d'enseigner à un débutant la manière de travailler. Ces connaissances professionnelles complètes sont la condition absolue, non seulement de la réussite, mais de la possibilité de se maintenir.

Avec de telles qualités, dira-t-on, le fabricant ne peut manquer de réussir; de faire fortune. N'y arrive-t-il pas toujours ?

Non, hélas ! Il arrive en général à vivre honorablement en travaillant beaucoup, mais quant à la richesse, elle ne vient que rarement. Pourquoi ?

C'est qu'à côté de ses grandes qualités, il a des défauts graves qui les neutralisent et l'empêchent d'en tirer parti. On pourrait les résumer en une seule phrase : « l'ignorance de la technique commerciale, ou l'absence de principes commerciaux sérieux ». Ce n'est pas en effet, nous le répétons, par le manque de connaissances professionnelles que pêche le fabricant français, c'est faute de savoir exploiter convenablement son affaire. Il n'est pas rare qu'il ignore les principes élémentaires de la conduite d'une maison en général, et même, si étonnant que cela paraisse, ceux de la fabrication intensive en série, la division du travail. Evidemment, le travail est divisé par la force des choses, puisque, la plupart du temps, il est reparti en menues spécialités, mais il arrive

fréquemment que le fabricant n'ait pas assez conscience de ce principe essentiel, et ne l'applique pas dans son intégrité.

Souvent il manque d'ambition. Il se contente de peu, de trop peu, en un mot, il végète. Son initiative n'est pas assez grande ; il refait machinalement le geste qu'il a fait la veille, ou que son prédécesseur avait fait avant lui. Pour mener à bien ses affaires, il cherche d'ordinaire, non des moyens nouveaux, meilleurs que ceux qu'il a l'habitude d'employer, mais celui d'augmenter encore son travail, ou plutôt son surmenage journalier.

Ses procédés commerciaux sont en général empirisme pur, quand ce n'est pas tout simplement la routine. On sent qu'il n'y a pas chez lui d'éducation commerciale et que seul le bon sens le guide : or c'est tout à fait insuffisant. Beaucoup calculent mal leurs prix de revient, leur rendement, de sorte que leur bénéfice est tantôt exagéré et tantôt nul.

Sa comptabilité est souvent trop rudimentaire, ses livres sont tenus plus ou moins à jour. Aussi les erreurs sont-elles fréquentes et cela autant à son préjudice qu'à son avantage.

Il est un reproche qu'on ne pourrait lui adresser, c'est celui d'aimer la paperasse ! Souvent chez lui, il n'y a pas de bureau, ou bien il sert de réserve ou d'entrepôt. Peu de classeurs et de répertoires ; les documents s'accumulent sans ordre. Faire une

recherche est une opération compliquée ; aussi arrive-t-il que des lettres restent sans réponse, non par faute de temps, mais faute d'ordre, ou bien par insouciance. On répond de mémoire en oubliant l'essentiel ; on passe naïvement sous silence ce qui embarrasse. Presque toujours la précision manque, et il faut plusieurs échanges de lettres pour parvenir à s'entendre, quand on y parvient !

Les factures laissent à désirer ; elles sont insuffisamment claires, sinon incompréhensibles, en général incomplètes. Les clients exportateurs réclament souvent en vain les poids bruts et nets qui leur sont indispensables pour établir les factures consulaires exigées par certaines douanes étrangères ; heureux encore quand ces poids ne sont pas faux, ou mis au hasard, exposant ainsi l'expéditeur à de fortes amendes.

Les clients d'Amérique ont l'habitude de se faire envoyer à part, par une voie rapide, ce que l'on appelle des cartes de vente ou de référence, qui représentent la marchandise expédiée, et grâce auxquelles ils peuvent vendre celle-ci avant son arrivée à destination. Les Allemands, bien avisés, apportent des soins minutieux à la confection de ces cartes d'échantillons ; ils les disposent de la façon la plus habile pour faire valoir l'article. Par exemple, les cartons sur lesquels ils sont cousus sont glacés agrémentés de dessins, de dorures d'un goût dou-

teux, mais qui plaisent à ceux à qui elles s'adressent, et qui, de l'avis unanime, ont une influence considérable sur le succès de l'article. En France, rien de pareil. L'acheteur s'estime heureux d'obtenir du fabricant quelques lambeaux d'étoffe coupés à la diable et portant de vagues indications, ou bien quelques pièces supplémentaires de l'article expédié, mises à même dans une boîte, avec des étiquettes plus ou moins bien attachées. Il en résulte que le client américain devra attendre pour vendre la marchandise française qu'elle soit rendue dans son magasin, après un long séjour en douane, alors que celle du concurrent d'outre-Rhin aura pu être vendue à plusieurs reprises, et commandée de nouveau avant son arrivée.

Cette critique touchant la présentation s'applique aussi aux marchandises elles-mêmes. L'Allemand a pour tout cela une extrême sollicitude, qui lui rapporte au décuple ce qu'il dépense de ce chef.

Il faut reconnaître qu'en France; depuis quelques années, il y a à ce sujet un progrès sensible, mais il faut cependant avouer que, lorsque la guerre a éclaté, nous étions encore loin d'être au point.

Si, à tout cela, on ajoute les erreurs, qui se présentent trop souvent, par suite de négligence, de références défectueuses, de numérotages mal compris, on se rendra compte que les réclamations

incessantes qu'on est obligé de faire finissent par laisser les meilleures volontés.

Et pourtant, malgré tout, les commissionnaires-exportateurs français soutiennent leurs compatriotes fabricants autant qu'il est en leur pouvoir. Jamais ils ne favorisent la dénationalisation d'une marchandise française, sous quelque prétexte que ce soit, c'est une règle à laquelle nous n'avons jamais vu apporter d'exception. Ils ont pris leur parti de répéter les mêmes observations, les mêmes conseils, voire les mêmes récriminations. Il est vrai qu'en cela, ils agissent aussi dans leur propre intérêt, car un article une fois passé à l'étranger serait tôt ou tard vendu par les exportateurs de ce pays, et il en résulterait une perte pour eux-mêmes ; mais, avant tout, il y a là une question de devoir, d'amour-propre national, qui les empêche de commettre ce qu'ils considéreraient comme une mauvaise action. Par contre, un tel scrupule ne saurait arrêter les négociants étrangers. Ceux-ci ont vite perdu patience, même quand la France leur est sympathique, et comme le concurrent allemand met tout en œuvre pour conquérir un article nouveau, il arrive trop souvent que l'on voit sortir de France des fabrications qu'avec un peu de savoir-faire on aurait pu conserver.

Résultats pratiques des errements du petit industriel

Avant la guerre le petit industriel ne prospérait guère ; souvent il mourait à la peine en ne laissant que peu de chose à ses héritiers. Les enfants, retirés d'ordinaire trop tôt de l'école, reprenaient la fabrique paternelle et l'exploitaient avec les mêmes procédés et les mêmes piètres résultats. Ils devaient donc se partager les bénéfices, mais ce qui avait été à peine suffisant pour un seul l'étant encore moins pour plusieurs, ils étaient obligés de redoubler de zèle, de travail et d'économie afin de faire honneur à leurs affaires ; ils y parvenaient sans doute, mais quant à la fortune, il n'y fallait pas compter.

La concurrence était dure à l'extrême, la lutte sans merci. Le fabricant était pressuré par l'acheteur. Des procédés raffinés de marchandage avaient été introduits depuis quelques années. Nous en citerons un, employé surtout par les négociants syriens, qui prennent une importance de plus en plus grande sur beaucoup de marchés d'outre-mer. Il consistait à mettre en concurrence les producteurs entre eux, en leur proposant des commandes de très grosses quantités du même article : 1.000 douzaines, 1.000 grosses (144.000 pièces), quantités qui souvent étaient hors de proportion avec l'importance des places aux-

quelles elles étaient destinées. Ils arrivaient ainsi à obtenir des prix très-bas, qui ne laissaient aucun bénéfice au fabricant. Ces errements avaient aussi un autre inconvénient : de nombreux commerçants y avaient recours, les stocks s'accumulaient sur les marchés étrangers, et cela occasionnait dans les affaires des à-coups fâcheux, des crises, des faillites ou des moratoires.

Tous les moyens étaient mis en œuvre pour produire à bas prix ; la qualité baissait insensiblement ; le fabricant cherchait à se rattraper sur la main-d'œuvre, mais celle-ci résistait. Les syndicats exerçaient à cette occasion une action bienfaisante, en empêchant que le poids de la concurrence ne retomât sur les ouvriers.

Le législateur est lui-même fréquemment intervenu en faveur de ceux-ci. Sans parler des lois déjà anciennes du 7 mars 1850 et du 21 juillet 1856, il a en 1909, interdit le Truck system, et, en 1910, les éconômats. Par de nombreuses lois reproduites aujourd'hui dans le livre II du Code du Travail, il a limité les heures de travail, protégé les femmes et les enfants, créé l'obligation du repos hebdomadaire, veillé à l'hygiène et à la sécurité des travailleurs, perfectionné l'inspection du Travail, et garanti l'ouvrier contre les accidents. Son intervention fut certainement juste et bienfaisante. Qu'eût produit le système du laisser-faire ? ou bien la misère noire

chez l'ouvrier, ou la lutte au couteau entre les syndicats et le patronat. Grâce au législateur, il y eut au moins un terrain sur lequel la discussion n'était pas admise, de sorte que, non seulement l'ouvrier n'eut pas à supporter les frais de la lutte économique, mais il put en tirer quelques avantages et améliorer sa situation matérielle.

Nous avons dit qu'en général le petit industriel ne faisait pas fortune. Quelques-uns, bien rares, y parvenaient cependant. Le seul moyen qui le leur permit était peut-être d'exporter directement, de chercher à l'étranger des prix de vente moins réduits qu'en France. On voyait souvent de tout petits producteurs prendre des agents outre-mer, en les rémunérant par une simple commission sur le montant des affaires encaissées. L'Office du Commerce extérieur les aidait puissamment en les mettant en rapport avec ces agents, et en les renseignant même sur la valeur de leurs correspondants. En général nos fabricants n'avaient pas à regretter leur initiative.

Ils employaient différents systèmes : les uns avaient pour principe de vendre peu, mais avec un bénéfice assez gros ; d'autres adoptaient le système contraire : fabriquer en grand et vendre à bas prix. Nous avons toutefois à faire à ce sujet une remarque générale très importante.

Il est une chose qui frappe quand on observe la

marche des petits industriels : C'est qu'ils ne procèdent pas d'après une méthode véritable, d'après des règles scientifiques ; au contraire, l'ingéniosité, l'intelligence personnelle sont tout dans leur affaire. Nous avons même, à plusieurs reprises, constaté le fait suivant : c'est que les meilleurs procédés étaient employés par des industriels que nous avons connus dans une situation critique, et se débattant contre des difficultés qui paraissaient insurmontables. Ces industriels, à force de chercher nuit et jour le moyen de se tirer d'affaire, avaient fini par découvrir eux-mêmes le secret de la fabrication intensive et sérielle, de la division du travail, du calcul précis des prix de revient, et du dumping, qu'ils s'étaient mis à pratiquer d'intuition, sans même en connaître le nom. Il était piquant de voir leurs concurrents, plus timorés et qui se croyaient plus sages, faire à tout venant, avec une entière bonne foi et une précision très réelle, le prix de revient, d'après eux, des articles vendus par leur confrère soi-disant à perte. Ils ne se faisaient pas faute de prédire sa ruine prochaine. Pourtant, au bout de quelques années, il fallait bien se rendre à l'évidence : le ci-devant besogneux prospérait et s'enrichissait, alors que les autres étaient restés petits et pauvres. Ce fait se produisait en tout semblable, dans les industries les plus diverses, et avec les mêmes résultats de part et d'autre.

On entend souvent dire, même par des commerçants, que l'élévation des salaires est une des causes de l'infériorité de l'industrie française vis-à-vis de ses concurrents étrangers. Le public est assez porté à croire que si les Allemands vendent à bas prix, c'est parce que l'ouvrier allemand se contente d'un salaire de famine ; il n'en est pas ainsi dans la réalité. Ce qu'il y a de vrai, c'est que la moyenne générale des salaires en Allemagne avant la guerre était inférieure de 20 0/0 environ à celle de la France ; mais il faut se garder d'exagérer la portée de cet argument. Dans beaucoup de régions de la France, les salaires étaient aussi bas, sinon plus, que partout ailleurs ; les enquêtes qui ont précédé la loi du 10 juillet 1915 sur le travail à domicile ont bien mis en lumière ce fait important. Les industries n'étaient pas rares où de bons ouvriers gagnaient 3 fr. 50 à 5 francs par jour et les femmes quelquefois la moitié, même en atelier. Il y avait des ouvrières qui gagnaient chez elles 0 fr. 50 ou 60 centimes par jour à fabriquer des chapelets ou de la dentelle, en faisant, il est vrai, autre chose en même temps, comme garder les bestiaux. M. Léon de Seilhac parle d'ouvriers de France qui gagnaient de 1 fr. 50 à 2 francs. Ce n'est donc pas dans l'infériorité des salaires qu'il faut chercher la cause du bas prix des produits manufacturés allemands, pas plus d'ailleurs que dans leur soi-disant mauvaise qualité. La cause en est surtout

dans l'art de la fabrication, dans l'excellence des procédés employés pour produire en grand et méthodiquement. Nous citerons à titre d'exemple ce qui se passe pour la coutellerie de Thiers. La ville de Solingen en Allemagne est universellement connue pour ses produits dans cette industrie, qu'elle livre à des prix d'un bon marché incroyable, et avec un art de présentation qui est une des causes de leur succès outre-mer. Nos industriels thiernois ne peuvent pas les concurrencer. Cela n'empêche pas que nous avons vu des fabricants de Solingen acheter à Thiers un certain nombre d'articles qu'ils ne peuvent arriver à faire au même prix, bien qu'ils soient d'une fabrication très facile. C'est que nos industriels, qui produisent à bon marché ces articles très simples, n'arrivent pas à établir dans de bonnes conditions les articles plus compliqués où il faut un outillage important et certains procédés qu'ils n'ont pas encore réussi à employer. Où la main-d'œuvre suffit, nous réussissons ; où des méthodes supérieures sont nécessaires, nous n'arrivons pas. Pourquoi ?

Disons, pour terminer ce chapitre, qu'il ne faudrait pas croire, comme cela a lieu trop souvent, que le fabricant français ait dû une partie de son insuccès à ce qu'il ne faisait pas assez connaître ses produits et qu'il refusait de les échantillonner. Il n'en est plus ainsi depuis longtemps déjà ; il s'y était

résolu assez difficilement, mais il y était venu, et était presque aussi libéral sous ce rapport que son concurrent allemand. Souvent il prodiguait les échantillons sans les faire payer ; on en abusait même beaucoup, et avec pas assez de scrupules. Il n'était pas rare qu'il donnât gratis des collections valant 50 ou 100 francs chacune, sans même exiger aucune garantie d'affaires. L'insuccès ne le décourageait pas. Il faut toutefois avouer qu'il était loin en général d'égaliser l'habileté avec laquelle son concurrent d'outre-Rhin disposait les siennes, sans regarder à la dépense, laquelle, après tout, n'est pas considérable. Le tarifage français était aussi moins soigné que l'allemand, lequel multipliait les renseignements grâce auxquels l'acheteur étranger pouvait, avant de commander, faire son prix de revient. Pour cette raison et pour d'autres du même genre, l'effort français restait souvent stérile.

Telle était la situation ordinaire du petit industriel avant la guerre. Elle était délicate et très dure.

La moyenne industrie

Nous avons dit que les conditions d'exploitation de la moyenne industrie diffèrent de celles de la petite. Là, nous voyons un établissement véritable, une usine bien montée et agencée spécialement pour le

but qu'elle est appelée à remplir, un bureau constitué avec un personnel spécial, et, à la tête, un homme dont la tâche consiste uniquement à diriger l'exploitation et la marche générale de l'affaire.

Nous retrouvons en lui toutes les qualités du petit industriel : connaissances techniques étendues, honnêteté, intelligence, ardeur au travail. Son activité supplée autant qu'il est possible à l'insuffisance des collaborateurs que lui fournit notre enseignement actuel, mais son action en est ralentie, et son essor quelquefois même paralysé.

Comme défauts, nous lui reprocherons de ne pas être assez à l'affût du progrès, d'être intransigeant et un peu dur dans ses procédés aussitôt qu'il se sent à l'abri du besoin, enfin et surtout de manquer d'ambition. Ce dernier grief est le plus grave, car il est la cause principale des deux autres. Si l'industriel était ambitieux, s'il tenait à acquérir une grande fortune, non seulement il renoncerait à la routine, mais il aurait soin de ne pas s'aliéner ses clients en ne tenant pas assez compte de leurs désirs ou de leurs besoins et en prétendant leur imposer sa manière à lui.

Cela vient de ce qu'il est trop souvent fils de ses œuvres, et que les plus belles, les plus productives années de sa vie, se sont en général passées en essais et en tâtonnements. Il s'est usé dans la lutte contre des difficultés mesquines, et souvent il n'a dû son succès qu'à des circonstances fortuites, à quelque

conseil reçu à point, et quelquefois même aux coups d'aiguillon de la nécessité. Sa science commerciale est faite d'empirisme, comme celle du petit industriel. En un mot, on a l'impression qu'on se trouve en présence d'un bon sous-officier qui a fini par devenir officier sur le tard, et qui se tiendra pour satisfait de prendre sa retraite avec le grade de capitaine. On aimerait mieux voir, au contraire, un jeune sous-lieutenant sortant d'une bonne école dans laquelle il aurait reçu d'excellents principes, et qui se lancerait plein d'ardeur dans la carrière en se voyant déjà colonel.

Ce dernier type d'industriel ne se rencontre guère en France et pour cause : nous avons de bonnes écoles militaires ; quant aux écoles commerciales nous en reparlerons plus loin.

La petite et la moyenne industrie pendant la guerre

Les besoins pendant la guerre furent tels, que les conditions du commerce subirent un changement complet, jusqu'à être exactement le contraire de ce qu'elles étaient auparavant. La demande dépassant l'offre, la surenchère remplaça le marchandage, et la pénurie la crise de surproduction. On rechercha

l'intermédiaire au lieu de le fuir. La tendance ne cessa d'être à la hausse sans frein ni mesure, principalement pour les articles de consommation et tous ceux qui pouvaient servir aux soldats du front. Les prix passèrent du double au quintuple selon les articles. Le Pactole coula dans les caisses des industriels que la mobilisation avait épargnés.

A l'heure actuelle, la situation est stationnaire ; la démobilisation se fait peu à peu ; les ouvriers rentrent dans leurs foyers ; les usines se rouvrent ; on se prépare à reprendre la vie économique. On s'attendait à une baisse immédiate, elle ne s'est pas encore produite à l'heure actuelle ; il y a même des articles dont les prix montent encore ; de sorte que les stocks accumulés pourront s'épuiser petit à petit, sans qu'il y ait de krach à redouter.

Dès le lendemain de l'armistice, bien des commerçants avaient pris peur et annulé les ordres en cours, les Anglais principalement et aussi les Américains du Sud, auxquels une campagne allemande aurait, dit-on, fait accroire que l'industrie germanique allait, dans un avenir très prochain, offrir des objets manufacturés à des prix extrêmement bas.

Ces annulations ne sont pas sans porter préjudice à nos compatriotes qui peuvent difficilement refuser de les accepter, étant donnés les longs retards apportés aux livraisons. Heureusement, d'importantes demandes venues de Belgique et des régions envahies

ont atténué le mal et contribué jusqu'ici à enrayer la baisse.

Nos commerçants se préparent de leur côté à reprendre les exportations outre-mer. Beaucoup ont déjà fait partir des voyageurs, ou installé des agents, quelquefois même sans leur donner d'échantillons ou bien en ne leur remettant que des collections sans prix de vente ; il n'y aura qu'à envoyer ceux-ci au moment opportun.

Il faut dire que malgré l'élévation des prix et malgré le blocus sous-marin, bien des maisons n'ont jamais cessé d'exporter et ont atteint, sinon dépassé, leur chiffre d'affaires d'avant la guerre. Le manque de marchandise a peut-être plus nui à l'exportation que la hausse des prix. Quant au blocus sous-marin, les négociants français n'en ressentaient guère les effets que par l'élévation des primes d'assurance, malgré le pourcentage assez important des navires français coulés.

Néanmoins, il ne faut pas se dissimuler que pour un grand nombre d'articles, l'exportation sera impossible aux prix actuels, et c'est un gros point noir à l'horizon. Des fabrications se sont montées dans les pays mêmes ; des industriels allemands ont déjà, et depuis longtemps, transporté la leur chez certains neutres. De plus, les Etats-Unis, l'Angleterre et le Japon ont conquis des positions qu'il va falloir reprendre ; mais sera-ce possible si l'élévation des

prix se maintient, et les prix peuvent-ils baisser tant que la vie sera si chère ?

On entend répéter qu'il faut absolument exporter d'une façon intensive et n'importer que très peu, si l'on veut arriver à maintenir au moins notre balance des comptes en équilibre. Cette idée est certes très bonne ; malheureusement tous les belligérants en disent autant, et comme leurs intérêts sont en opposition sur ce point, il sera difficile de les ménager tous. Il semble même qu'il y ait là un présage peu rassurant pour la bonne harmonie dans la future Société des Nations, dont on voudrait faire la plus grande pensée de l'époque !

Nous ne nous étendrons pas sur ce sujet, qui ouvre le champ à de nombreuses hypothèses, mais qui ne concerne spécialement ni la petite ni la moyenne industrie. Notre but jusqu'ici a été de dépeindre dans quelles dures conditions elles devaient lutter avant la guerre. Nous avons surtout cherché à montrer le rôle beaucoup trop prépondérant de l'empirisme pur et ses funestes effets. Ils avaient pour cause unique d'après nous, le manque d'organisation scientifique du commerce, pour employer une expression dont les Allemands ont bien abusé, mais dont ils ont su tirer un si grand parti, non seulement au point de vue commercial, mais encore au point de vue politique.

En effet, si étonnant que cela paraisse, l'exportateur allemand, avec ses collections si judicieusement composées, si bien présentées, avec ses inépuisables complaisances commerciales, ses facultés d'assimilation, était pour la foule le meilleur champion de la Kultur. Car la presque totalité des hommes ne savaient pas, et la plupart ne savent pas encore à l'heure actuelle, ce que signifie ce mot en réalité : la négation des Droits de l'homme, la théorie impitoyable qui réduit à rien l'individu, et qui veut ne faire de lui qu'un rouage infime dans l'Etat-Moloch, lequel cherchera son apothéose dans la Force brutale, seule créatrice du Droit.

A part quelques savants spécialisés dans l'étude du Droit public, on peut dire que tout le monde ignore les idées professées par Gerber, Laband, Lamprecht, von Trieschke et d'autres, qui, par leur enseignement, ont préparé les voies au pangermanisme, en fanatisant le peuple allemand.

Par contre, la foule simpliste ne pouvait juger que par ce qu'elle voyait, c'est-à-dire par les performances industrielles des Allemands, et elle était nécessairement amenée à croire qu'un peuple qui fabriquait si bien des marchandises si brillantes, si bon marché, un peuple en un mot qui gérât si intelligemment ses affaires commerciales, était supérieur aux autres.

Pour la France, le contraire se produisait; maintes

fois nous avons vu d'importants acheteurs étrangers, amis de notre pays, remettre par pure sympathie à nos industriels, des propositions de commandes, accompagnées d'échantillons et de tous les renseignements nécessaires pour fabriquer ces articles, qu'ils n'auraient pas voulu acheter en Allemagne. Cela aboutissait bien rarement. Nos industriels s'en désintéressaient, non sans raisons peut-être. En constatant l'inutilité de leur bonne volonté, ces étrangers, déçus, ne se gênaient pas toujours pour dire ce qu'ils pensaient de nous. C'est sur de pareilles questions qu'ils jugeaient le peuple français, bien mal, et surtout bien à tort ! mais peut-on leur en tenir rigueur ? Chacun se place d'ordinaire à son propre point de vue pour porter un jugement, et c'est l'affaire des pouvoirs publics de prévoir les funestes effets d'une généralisation inconsidérée.

Importance des objets manufacturés dans la balance du commerce

Au point de vue financier, la prospérité de notre industrie avait une importance considérable ; elle sera plus grande encore à l'avenir. Les objets manufacturés tenaient une grande place dans la balance du commerce de la France ; c'était la seule rubri-

que qui donnât un solde favorable. Ainsi en 1913, la France en avait exporté pour 4.159 millions et n'en avait importé que pour 1.650 ; la différence était donc de 2.509 millions en notre faveur, tandis que pour les deux autres rubriques, Alimentation et Matières premières, le solde était débiteur de 4.142 millions. Notre industrie rachetait donc à elle seule plus de 60 o/o du déficit de la balance commerciale. Il en avait été à peu près de même en 1912.

Que deviendront ces chiffres après la paix ? Nul ne le sait, mais il est bien évident que c'est là une question très grave. Lorsqu'on l'aborde avec nos petits et nos moyens industriels, on les trouve en général dans d'excellentes dispositions pour la lutte. Il s'en rencontre cependant un certain nombre qui songent, un peu plus qu'il ne faudrait, à faire édifier par les pouvoirs publics, de hautes barrières de douane. Mais ce procédé, s'il rend des services en ce qui concerne le marché intérieur, est très mauvais pour l'exportation, qu'il paralyse à cause de l'élévation du prix de vente. De plus, il constitue un gros danger pour les tempéraments somnolents, — nous n'irons pas jusqu'à dire avec M. Victor Cambon « pour certains paresseux de notre connaissance ». — Souvent inefficace d'ailleurs, il expose ceux qui l'emploient à de tristes réveils. Croyons qu'il est préférable d'avoir recours à d'autres moyens, moins

périlleux et plus dignes de nous. Chercher lesquels fera l'objet des chapitres suivants.

Liberté ou intervention ?

La difficulté se présente à nous sous deux aspects. En d'autres termes, c'est un double problème que nous allons avoir à résoudre. Il faut en effet obtenir les résultats suivants :

1° Que le petit industriel s'enrichisse ou du moins qu'il prospère.

2° Que ses fils deviennent de moyens ou de gros industriels.

Dans les deux cas, nous poserons en premier lieu ce principe : Que les affaires sont telles que les hommes savent les faire, et que tant vaudront les hommes, tant vaudront les affaires. Il en sera ainsi pour les affaires non seulement privées, mais aussi publiques, car, dans un pays où le budget sera de plus de 20 milliards, il est évident que les premières auront sur les secondes une influence capitale.

De quoi peut-on attendre l'obtention de ce double résultat ? Ou de l'intervention du législateur qui multipliera les primes, les prohibitions, et les mesures de ce genre, ou bien d'un régime de liberté complète, à l'abri duquel se développeront les initiatives individuelles, stimulées par l'intérêt personnel ?

Dans les deux hypothèses, une question s'impose : « A quels hommes aurons-nous affaire ? » Quelle sera leur valeur au point de vue économique ? Sera-t-elle grande, moyenne ou petite ?

Dans ce dernier cas, pourrait-on espérer que l'intervention du législateur fût bien efficace ? Ce qui a lieu dans la plupart des pays de l'Amérique du Sud va nous renseigner à ce sujet. On y multiplie les droits d'entrée à tel point qu'ils dépassent parfois la valeur des marchandises ; pourtant on ne voit pas que la protection poussée à l'extrême permette à l'industrie de se créer dans ces pays. Par contre l'Angleterre laisse entrer librement presque tous les produits manufacturés étrangers, et cependant il n'y a pas de pays plus manufacturier que l'Angleterre.

C'est que dans le premier cas, la valeur des hommes est mince, alors qu'elle est grande dans le second. Le faible, l'inapte, demande toujours qu'on le protège, et malgré tout, il y a bien des probabilités pour qu'il succombe. Le fort ne demande à l'Etat qu'une abstention : il sait se protéger tout seul.

Est-ce à dire que l'Etat doive se borner à contempler la lutte économique et s'en désintéresser ? L'économiste allemand List, dans son *Système national d'Economie politique*, a donné une formule heureuse de l'intervention de l'Etat en cette matière. Cette intervention est nécessaire, d'après lui, pour protéger l'industrie naissante, de manière qu'elle ait au

moins comme premiers clients les habitants du pays, et qu'à l'abri de droits protecteurs, celui-ci puisse passer de la phase agricole à la phase industrielle ; mais elle ne doit s'exercer que dans cette mesure même et faire place le plus tôt possible à un régime de liberté. Celui-ci doit en somme être la règle et la protection l'exception.

L'école libérale est plus intransigente : elle pose un principe absolu : « Laissez faire ! » Y a-t-il lieu de l'adopter sans réserves ?

Avant de répondre, il faut d'abord examiner un peu cette formule célèbre, qui a exercé sur la conduite de nos affaires une influence si grande. Nous nous permettrons, de prime abord, de critiquer la juxtaposition pure et simple de ces deux infinitifs, qui ne sauraient suffire pour formuler une proposition véritable. Laisser faire qui ? Laisser faire quoi ?

Dira-t-on qu'au point de vue économique, on doive laisser tout faire, en se reposant sur l'intérêt personnel du soin de guider l'individu ? Mais encore faudrait-il que l'individu sût bien quels sont ses véritables intérêts, et, sur ce point, l'économiste n'est pas du tout d'accord avec le philosophe. Et en admettant même qu'il ne les ignorât pas, encore faudrait-il qu'il connût aussi les moyens les meilleurs à employer pour mener à bien son entreprise. Ces moyens, les devinera-t-il, lui seront-ils révélés comme par une

espèce d'instinct ou enseignés par l'expérience ? Pour l'intuition, qu'arrivera-t-il s'il ne l'a pas ? et quant à l'expérience, en admettant même qu'il se trouve dans de bonnes conditions pour l'acquérir, encore faudrait-il que ce ne fût pas trop tard ; or c'est malheureusement ce qui a lieu presque toujours. Qui n'a entendu prononcer cent fois la phrase : « Si j'avais su ! » ? Tout le système du laisser faire est donc subordonné à cette condition que l'individu sache bien faire, et, pour cela, il ne faut s'en rapporter ni à la pratique, qui peut être détestable, ni à l'expérience, qui peut venir trop tard. Les moyens de bien faire, il faut les lui enseigner dans sa jeunesse, avant que les lois de l'habitude n'aient agi, dans un sens que l'on peut supposer mauvais, et ne lui aient inculqué pour toute sa vie un mécanisme néfaste.

Or c'est à l'Etat que cette fonction éducatrice doit incomber. Il n'y a pas d'école économique, à commencer par les Physiocrates, qui ait hésité à la mettre au premier rang de ses devoirs. C'est lui qui doit donner à l'individu un enseignement approprié, en harmonie avec le but qu'il faut atteindre, et en rapport avec les conditions de la lutte dans laquelle il se trouvera engagé vis à vis des autres hommes. Si l'Etat réussit dans cette tâche, il pourra sans crainte laisser s'épanouir le régime de la liberté complète. On pourra « laisser faire » l'homme, quand on aura enseigné à l'enfant les moyens de bien faire,

Mais il serait néfaste, et les événements ne l'ont que trop démontré, de laisser éperdument faire n'importe quoi, à n'importe qui, n'importe comment.

La prospérité du petit industriel

La prospérité de l'industrie apparaît donc comme dépendante de l'éducation économique que l'on donnera à la jeunesse. Nous allons aborder l'examen du premier cas auquel nous avons fait allusion un peu plus haut : l'enrichissement ou du moins la prospérité du petit industriel, et nous indiquerons deux moyens de l'obtenir : 1° Un sérieux apprentissage ; 2° Une bonne éducation post-scolaire.

a) l'Apprentissage

Sous cette rubrique, nous n'examinerons que la partie de l'éducation économique qui consiste, pour le débutant, à apprendre la technique du métier, c'est-à-dire seulement le moyen de transformer la matière première en objets fabriqués.

Nous admettrons qu'il n'incombe pas au patron d'enseigner au jeune sujet le moyen de tirer le maximum de résultat pratique des connaissances techniques qu'il lui fait acquérir. Sans doute, l'article 10 du 1^{er} livre du Code du Travail fait un devoir au maître

« d'enseigner à l'apprenti, progressivement et complètement, l'art, le métier ou la profession spéciale qui fait l'objet du contrat ». Mais il est admis qu'en s'exprimant ainsi le législateur n'a visé que la partie technique du métier et non son exploitation commerciale. Il y a pour cela plusieurs raisons. En premier lieu, c'est que ce chapitre du Code du Travail ne fait que reproduire une loi ancienne, celle du 4 mai 1851, et qu'à cette époque, la petite industrie avait un tout autre aspect qu'aujourd'hui. Le travail se faisait surtout à la main ; l'habileté professionnelle était tout ; l'exploitation commerciale n'était que très secondaire. Le petit fabricant n'exportait pas à l'étranger ; il livrait ses produits, soit à des particuliers, soit à des marchands qui venaient le plus souvent le trouver chez lui, et qui le payaient comptant en ne lui demandant qu'une facture rudimentaire ou même pas de facture du tout. Cela explique que le législateur n'ait eu dans l'esprit que l'image d'un travailleur occupé à limer, à souder ou à raboter, et n'ait pas songé à la partie commerciale de l'affaire.

Cette manière de voir n'est plus juste aujourd'hui, néanmoins elle subsiste encore. C'est sur la partie technique que se porte l'attention ; la partie commerciale ne semble que secondaire, et c'est pourquoi, lorsqu'en 1910 on a promulgué le Code du Travail, on s'est borné à reproduire le vieux texte de 1851,

lequel ne visait que le fabricant, le chef d'atelier, et l'ouvrier (art. 1^{er}).

Il y a une autre raison très sérieuse, à laquelle peut-être n'a pas songé le législateur, c'est que l'enseignement complet de la pratique de la profession, c'est-à-dire celui qui comprendrait l'exploitation commerciale des connaissances techniques acquises par l'apprenti, obligerait le patron à lui faire connaître par la force des choses le secret de ses affaires, et il ne s'y résoudrait pas volontiers. On pourrait, après tout, se demander pourquoi, car ces secrets, il faut bien qu'il les divulgue aux employés de son bureau, quand il en a. Ceux-ci, par leur fonction même, ont à comparer les prix de revient et les prix de vente ; ils connaissent le nom des clients, leurs conditions d'escompte, etc. Mais l'usage s'est établi de ne jamais donner le moindre renseignement sur ces points aux ouvriers. Si l'on pénètre dans un atelier, on n'entendra jamais dire un prix de vente devant eux ; on l'énonce en langage conventionnel, des lettres remplaçant les chiffres ; eux-mêmes se défendent de les connaître, ainsi que le nom des acheteurs. D'ailleurs on ne garderait pas un ouvrier trop curieux. On veut éviter qu'en changeant d'atelier, il ne soit à même de documenter un concurrent, car cela pourrait avoir de graves conséquences, et il est de fait que ces secrets sont en général bien gardés.

Pour ces raisons, il ne faut pas compter sur le

patron pour enseigner à l'apprenti les moyens d'exploiter ses connaissances professionnelles ; il faudra que cet enseignement vienne d'ailleurs.

Pour le moment, nous ne nous occuperons que de la technique du métier.

L'apprentissage était très long autrefois ; il durait parfois huit ou dix ans du temps d'Adam Smith ; depuis on a réduit ce temps peu à peu, jusqu'à trois ans et même moins. Il n'y a pas et il ne saurait y avoir de règles fixes en cette matière, car cela dépend des métiers et des sujets : il y a tout au plus quelques usages corporatifs. Toutefois, il ne faut pas envisager uniquement l'intérêt de l'apprenti ; il faut songer aussi à celui du patron, qui devra perdre beaucoup de temps, faire preuve de beaucoup de patience et sacrifier des matériaux pour lui apprendre à travailler. Il faut que, d'une part, le maître soit sûr d'être dédommagé de ses peines, et que, de l'autre, l'apprenti soit certain qu'on lui enseignera à fond le métier. Il y a donc là un *facio ut facias*, et la nécessité d'un contrat apparaît. C'est bien là l'idée qui a guidé le législateur de 1851, lequel a nettement défini les obligations des deux parties, et exigé un contrat, fait par acte public ou sous seing privé, et même verbalement. Ses prescriptions font l'objet du titre 1^{er} du 1^{er} livre du Code du Travail. Remarquons qu'il n'a édicté de sanctions qu'en ce qui concerne l'ar-

ticle 9, article dont l'importance pourrait devenir très grande, puisqu'il ordonne au patron de laisser prendre à l'apprenti, sur la journée de travail, le temps et la liberté nécessaires (2 heures par jour au maximum) pour terminer son instruction. Les autres prescriptions, sauf les articles 4, 5 et 6 qui ne nous intéressent pas, n'ont pour sanction que les principes généraux du droit commun : les art. 1382 et suivants, mais il n'est pas toujours facile de les appliquer en pareille matière.

La loi de 1851 avait, lors de sa promulgation, réalisé une amélioration importante. Elle était nécessaire, elle l'est encore, et c'est à tort qu'on la considérerait comme inutile ; si elle l'est en fait pour le moment, c'est bien fâcheux, et il faut espérer qu'il n'en sera pas toujours ainsi. Quoi qu'il en soit, dès son apparition, l'on prit l'habitude de la tourner, d'en éluder les prescriptions. Déjà en 1860, une enquête faite par la Chambre de Commerce de Paris avait établi que, sur 25.540 garçons et filles employés dans les établissements industriels de Paris, 4.523 seulement avaient un contrat d'apprentissage écrit. Depuis la proportion est devenue bien moindre encore ; une autre enquête faite en 1901 par le Conseil supérieur du Travail révèle que sur 602.000 enfants occupés dans toute la France à cette époque, dans le commerce et dans l'industrie, 1/10 seulement avaient un contrat en règle.

Nous indiquerons deux raisons de cet état de choses ; la première, c'est que le patron ne tient pas à se lier les mains d'une façon aussi solennelle. Ainsi les statuts de la Société coopérative Leclaire, si larges pourtant sous tous les rapports, interdisent de faire des contrats d'apprentissage. La seconde, c'est que l'enfant, ou plutôt ses parents, tiennent aussi à garder leur liberté, ne serait-ce que parce que le métier choisi peut ne pas convenir à l'enfant. Il y a, à cet égard, deux catégories de parents : ceux que séduit le « on gagne de suite » et ceux qui ont l'espoir de voir le jeune sujet acquérir rapidement quelques connaissances, en tirant du patron tout ce que l'on pourra, de manière à le placer ailleurs avec un meilleur salaire.

Le premier mode d'opérer est de beaucoup le plus dangereux, car le patron, voulant en avoir pour son argent, n'emploiera l'enfant qu'à faire des courses ou des corvées, et celui-ci n'apprendra rien d'utile pour son avenir. Il faut voir en cela une cause de ce fait, que tant de malheureux, jetés plus tard à la lutte pour l'existence dans un état d'infériorité absolue, se trouvent dans l'impossibilité de gagner honnêtement leur vie. Sans doute, s'ils sont intelligents et travailleurs, il peut arriver qu'ils s'en tirent quand même, mais s'ils ne le sont pas, ou s'ils ne le sont qu'insuffisamment, il ne faut pas s'étonner, quelques mauvaises fréquentations aidant, de les voir échouer

tôt ou tard sur les bans de la police correctionnelle. Il y a là une véritable plaie sociale, et il est malheureusement certain qu'elle empire tous les jours.

Le mal est beaucoup moins grand pour la seconde catégorie de jeunes gens : ceux qui se contentent d'apprendre vite et sommairement, non plus pour gagner de suite, mais pour gagner le plus tôt possible. Ceux-ci s'assimilent tant bien que mal quelques notions qu'ils pourront perfectionner plus tard tout en gagnant leur vie ; ils finiront leur apprentissage aux dépens du patron. Pour cela, ils changeront deux ou trois fois d'atelier, et, de leur passage dans chacun, ils retiendront quelque chose d'utile. Il faut avouer que cela vaut quelquefois mieux pour eux que de rester trois ou quatre ans sous les yeux d'un maître unique, lequel peut employer des procédés médiocres ou même mauvais, car un vieil ouvrier n'est pas nécessairement un bon ouvrier.

Beaucoup d'auteurs déplorent avec raison qu'on ne tienne pas assez compte des aptitudes de l'enfant. C'est un fait que souvent les parents apportent au choix de sa profession une insouciance blâmable. On lui fait apprendre le premier métier venu, sur le vu d'une annonce, sur l'invitation d'une personne rencontrée par hasard. Il est vrai que presque toujours on consulte l'enfant ; on le conduit même dans son futur atelier et on lui demande si cela lui plaît ; l'en-

fant dit oui ou non, en général pour les raisons les plus futiles.

Presque toujours d'ailleurs, on exige un petit salaire au bout de très peu de temps. Les métiers où l'on déclare aux parents que l'enfant ne gagnera rien pendant plusieurs années ne trouvent guère d'apprentis. Or ce sont en général les meilleurs. Aussi avons-nous vu souvent des étrangers, allemands, tchèques, polonais, s'étonner que des professions excellentes, comme celles de tailleur, coupeur, fourreur, pelletier, etc., fussent délaissées par les Français et exploitées en France en grande partie par des étrangers.

Il y a donc véritablement, dans ce pays, une crise de l'apprentissage. Le mal n'est pas nouveau ; le Dr Villermé le dénonçait déjà, en 1840, dans son célèbre rapport. Aujourd'hui il est à l'état aigu et attire de plus en plus vivement l'attention des auteurs, des conseils du Travail, des Chambres syndicales et de la Presse. Il y a des professions importantes qui tendent à disparaître ou à passer à l'étranger, alors que le nombre des Français sans-travail augmente.

En plus des raisons que nous venons d'exposer, on indique comme causes essentielles, l'abus de la spécialisation, l'importance de plus en plus grande du machinisme, et quelquefois aussi, comme cause secondaire, l'obligation qui serait imposée au patron

d'appliquer à tout le personnel la loi de dix heures dans les industries qui emploieraient des apprentis. Ces raisons ont une valeur, mais elles ne sont pas primordiales.

Quel remède pourrait-on apporter à cette crise ? il y en aurait un, radical : l'obligation à l'apprentissage. Mais on voit abonder les objections et les difficultés. On dit d'abord que ce serait trop empiéter sur les droits du père de famille qui peut avoir absolument besoin des gains du jeune ouvrier. Il faudrait alors subventionner l'apprentissage, et puis aussi contrôler officiellement la valeur professionnelle des maîtres, ce qui serait une inquisition intolérable. Enfin, serait-il sage d'imposer par contrat à un jeune homme l'exercice d'un métier qui pourrait ne pas lui convenir par la suite ?

Il n'est donc guère possible de décréter l'obligation. Aussi la plupart des auteurs se bornent-ils à demander que, lorsque les parents se décident à mettre un enfant en apprentissage, il y ait toujours un contrat régulier.

Cette idée est bonne, mais il ne faut pas trop exagérer l'importance de cette mesure, car, en somme, il ne saurait y avoir de part et d'autre que des obligations morales dont il est presque impossible de vérifier la parfaite exécution, et dont chaque partie peut s'affranchir à peu près à son gré. Le patron au-

quel on reprocherait de ne pas enseigner à son apprenti tous les détails de sa profession répondrait qu'il manque d'aptitudes. L'apprenti qui voudrait s'en aller n'aurait qu'à mettre de la mauvaise volonté dans son travail, commettre des erreurs, de manière que son patron ait bientôt assez de lui. Rien ne serait donc plus aisé que d'éluder le contrat. Néanmoins il n'est pas douteux que la solennité, ou plutôt le prestige qui s'attache à ce mot de contrat, n'en impose aux deux parties, et, ne serait-ce que pour cette raison, il mérite d'être préconisé.

Il y a pourtant une mesure qui s'imposerait : c'est la surveillance de l'apprentissage, laquelle aurait pour but d'éviter l'exploitation du jeune sujet. Elle n'aurait rien d'anormal ; l'apprentissage étant considéré comme un complément d'instruction, on pourrait surveiller ceux qui le font, au même titre que les établissements libres qui donnent à la jeunesse l'instruction générale. Cette mesure devrait d'ailleurs se borner au contrôle de l'emploi du temps et de la manière dont seraient traités les apprentis ; encore devrait-elle être appliquée avec une grande circonspection, sans quoi le patron préférerait s'abstenir d'en avoir. Il faudrait, il est vrai, une loi pour l'imposer, mais l'industrie en a accepté beaucoup d'autres plus gênantes. Protéger les travailleurs, c'est bien, mais en créer, ce ne l'est pas moins.

L'Allemagne est depuis longtemps entrée dans

cette voie : la surveillance de l'apprentissage y est exercée par les corporations et par la Chambre des métiers ; en Autriche par les corporations ; en Suisse par des Commissions d'apprentissage. En France, on a proposé dans ce but des Commissions locales mixtes, composées de patrons et d'ouvriers, mais on semble pencher pour les Conseils de prud'hommes, que l'article 17 du Code de Travail a déjà désignés comme compétents en matière d'apprentissage. Ce n'est qu'à leur défaut que la surveillance serait exercée par les Commissions locales mixtes.

On a proposé aussi l'octroi d'un diplôme, après un examen passé à la fin de l'apprentissage. Cette mesure existe en Allemagne, en Autriche, en Suisse, etc. En France, la seule sanction est celle dont parle l'article 10 du Code du Travail : le congé d'acquit, ou certificat constatant l'exécution du contrat à la fin de l'apprentissage. Cela n'est pas suffisant ; il ne serait pas mauvais d'entourer d'un peu de solennité l'admission du jeune homme au rang d'ouvrier. C'est ce que fait, et d'une façon sérieuse, la Société Coopérative Leclaire, qui, de plus, donne des prix aux apprentis les plus méritants.

Une proposition de loi sur cette matière a été déposée à la Chambre en 1907, par M. Henri Michel, député des Bouches-du-Rhône, appuyé par 92 de ses collègues. Elle a été renvoyée à la Commission du

Travail, et se trouve encore dans les cartons à la Chambre des Députés.

La Ligue française de l'Enseignement, les Syndicats patronaux et ouvriers, émettent assez fréquemment des vœux dans le sens que nous avons indiqué, et il est à souhaiter que tout ce mouvement d'idées ait pour résultat de faire élargir le titre I^{er} du 1^{er} livre du Code du Travail, dont les prescriptions archaïques sont tombées en désuétude.

b) *L'enseignement technique post-scolaire en France*

Nous commencerons par rappeler que toute entreprise industrielle doit être envisagée à deux points de vue différents :

1^o De la technique du métier, celle qui consiste à couper, à fondre, à ciseler, etc.

2^o De la technique commerciale, qui a pour but l'exploitation pratique de l'affaire.

Il résulte de cette dualité que l'enseignement post-scolaire doit avoir deux aspects : il doit être industriel et commercial.

Dans le premier cas, l'apprentissage à l'atelier pourrait à la rigueur suffire, avec, comme complément, des cours professionnels spéciaux, grâce auxquels l'apprenti serait mis au courant des meilleures méthodes de travail, et où il recevrait des conseils sur la partie théorique de son métier.

Dans le second cas, l'exploitation pratique doit faire l'objet d'un enseignement spécial. Il ne faut pas compter pour cela sur le patron, nous avons dit pourquoi : en premier lieu, ce n'est pas son affaire ; puis s'il enseignait à son apprenti les moyens qu'il emploie lui-même, il serait à craindre qu'il ne lui rendit, dans la plupart des cas, un bien mauvais service. Le soin de donner cet enseignement ne peut incomber qu'à l'État ou à des organes surveillés par lui.

Avant tout, il est indispensable que le jeune sujet ait un fonds d'instruction générale en rapport avec son rôle social. C'est dans ce but que la loi du 28 mars 1882 organisa l'instruction gratuite et obligatoire et institua le Certificat d'études primaires. Le programme qui fut élaboré était, à la rigueur, suffisant à cette époque pour les besoins des affaires telles qu'elles se pratiquaient alors. Il est loin de suffire aujourd'hui. On l'a, il est vrai, mis au courant des progrès de la science et des arts ; on a modifié les procédés pédagogiques en s'adressant plutôt à l'intelligence de l'enfant qu'à sa mémoire ; on a un peu étendu le champ des connaissances ; mais on n'a malheureusement pas fait l'essentiel : allongé le temps de scolarité. L'enfant peut encore aujourd'hui entrer en apprentissage à treize ans et même à douze. De sorte que le seul résultat obtenu a été d'ouvrir superficiellement son intelligence sur une quantité

de sujets intéressants, mais qui n'ont pas toujours un rapport bien précis avec les nécessités de la lutte pour la vie, et qui, d'ailleurs, sont rapidement oubliés. En renonçant au psittacisme, on a cherché avant tout, dira-t-on, à élever sa mentalité, à développer ses qualités morales. S'il en est ainsi, il ne semble guère que l'on ait réussi, car, sur ce point, les statistiques de la délictualité juvénile répondent malheureusement d'une façon cruelle !

En étendant le champ des connaissances primaires, on aurait dû en même temps reculer l'âge de la sortie de l'école et le porter à quatorze ans, comme cela a lieu en Allemagne et en Autriche (1). La maturité d'esprit de l'enfant, plus grande à cet âge, lui aurait permis de mieux comprendre, et le léger vernis dont on l'enduit à la hâte aurait eu le temps de prendre quelque consistance. Le certificat d'études eût été ainsi un diplôme plus sérieux ; aujourd'hui il est donné trop facilement et surtout trop tôt. On ne sait pas assez combien il fait de mal à la classe ouvrière, beaucoup de parents le considérant comme un diplôme de fin d'études, constatant que l'enfant

1. Cette mesure a été insérée ces temps derniers dans le programme économique de la future Société des Nations, ce qui coupera court à toutes les hésitations parlementaires. Elle ne peut nous porter préjudice, puisqu'elle existe déjà chez nos principaux concurrents étrangers. On a le droit d'en attendre les plus heureux effets, à la condition toutefois que cette année supplémentaire d'études soit convenablement employée.

n'a plus rien à apprendre. Il est vrai qu'un certain nombre d'entre eux, mieux avisés, font suivre à leurs enfants des cours supplémentaires pendant un an ou deux, mais c'est l'exception, de sorte que beaucoup sont lancés dans la vie avec des moyens tout à fait insuffisants. Il faudrait, au contraire, les pénétrer de cette idée que l'instruction scolaire n'est que le prélude à l'instruction véritable, de manière qu'ils trouvent tout naturel d'être envoyés par leurs parents aux cours complémentaires pendant quelques hivers. Or il n'en est pas ainsi ; cela leur semble, au contraire, quelque chose d'anormal, et, en général, ils croient avoir assez fait en demandant leur inscription à quelques cours du soir, et en y faisant de rares apparitions.

Un rapport de M. Petit, inspecteur général de l'Instruction publique nous indique pour 1907-1908, un chiffre d'environ 600.000 auditeurs des deux sexes, inscrits dans 48.565 cours divers, qui s'occupent d'instruction générale dans toutes les parties du territoire. Mais il faut compter sur un déchet considérable, près de 70 0/0 des élèves, au cours de l'année scolaire. De plus, aucune méthode ne préside au choix des matières enseignées ; les élèves étudient au hasard celles qui les intéressent momentanément. D'ailleurs ces cours n'ont qu'une utilité restreinte ; on y donne peu de devoirs, ou bien ceux que l'on donne ne sont d'ordinaire pas corrigés. On ne peut

imposer un tel travail à des maîtres, la plupart bénévoles, qui dans la journée exercent tous une profession.

Les cours du soir qui existent actuellement ne sont donc qu'un moyen tout à fait insuffisant de perfectionner l'instruction générale de la jeunesse française.

Quand à l'instruction technique industrielle proprement dite, elle est donnée en France par un certain nombre d'écoles officielles, en tête desquelles nous placerons les écoles de Cluses, de Besançon pour l'horlogerie, et celles de Vierzon, de Voiron, d'Armenières, de Nantes, etc. ; mais le nombre en est tout à fait insuffisant, de même que celui des élèves qu'elles peuvent recevoir. Ainsi les quatre dernières que nous venons de nommer n'ont eu que 1.473 élèves en 1907.

Il y a de plus de nombreux établissements dits « Ecoles de Commerce et d'Industrie » On en comptait 57 en 1907, dont 10 pour les filles et 47 pour les garçons. 11.506 élèves des deux sexes y ont acquis des connaissances qui, en général, se rapportent à l'industrie de la ville dans laquelle l'école est installée ; ainsi l'on apprend la lunetterie et l'horlogerie à Morez, la coutellerie à Thiers, la dentelle au Puy, etc. Leur enseignement paraît très bon. Toutefois M. René Leblanc, inspecteur général de l'Instruction publi-

que, lui adresse le reproche de préparer trop volontiers à des examens, et même à des concours difficiles, comme les concours d'admission aux écoles d'Arts et métiers. (1)

Il faut aussi parler des écoles et des cours professionnels privés organisés par des municipalités, des particuliers, ou des groupements corporatifs. Ces cours sont encouragés par le Gouvernement, qui en 1.906 leur a distribué des subsides pour une somme de 152.000 francs.

Voici, d'après un rapport de M. Cohendy, membre du Conseil supérieur de l'Enseignement technique, quel serait le nombre des élèves repartis dans ces différentes écoles et cours en 1907 :

Les écoles techniques privées auraient reçu environ 5.000 élèves.

Les cours privés qui sont au nombre de 4.223 ont inscrit 95.000 auditeurs, mais sur lesquels les trois quarts abandonnent au cours de l'année scolaire. Le reste travaille au hasard, comme nous l'avons vu faire pour l'instruction générale.

En résumé, notre enseignement technique post-scolaire n'est même pas embryonnaire. L'effort officiel est très loin de ce qu'il devrait être. Il n'est pas méthodique et n'a pas de but précis. Pour nous en

1. Astier et Cuminal, *l'Enseignement technique industriel et commercial en France et à l'Étranger*.

rendre compte, nous allons jeter un coup d'œil sur ce qui a été fait en Allemagne dans le même ordre d'idées, c'est-à-dire au sujet de l'instruction post-scolaire générale et professionnelle.

C. — *L'enseignement technique post-scolaire
à l'Étranger.*

En premier lieu, en Allemagne, l'obligation scolaire ne cesse qu'à quatorze ans, pour faire place à l'obligation post-scolaire qui dure trois ou quatre ans, et au cours de laquelle le jeune homme, non seulement repassera tout ce qu'il a appris à l'école, mais encore acquerra des connaissances pratiques nouvelles, tant au point de vue de son instruction générale qu'à celui de la technique de sa profession. C'est en cela que consiste l'œuvre des écoles ou des cours de perfectionnement professionnel (*Gewerbliche Fortbildungsschulen*) établissements du 4^e degré qui terminent le cycle des études techniques en Allemagne. Une partie de ces écoles appartiennent à l'Etat. D'autres sont créées et dirigées par les corporations ; ces dernières donnent plutôt un enseignement technique.

Jusqu'en 1891, la *Gewerbeordnung* (loi sur l'Industrie) se contentait d'ordonner aux patrons de laisser aux jeunes ouvriers âgés de moins de dix-huit ans le

temps nécessaire pour suivre les cours quand il en avait été institué. L'obligation n'avait été établie que dans quelques Etats, mais depuis le 1^{er} juin 1891, l'article 120 de cette loi autorisa les communes à l'imposer, et plusieurs Etats prirent cette mesure sous la pression de l'opinion publique elle-même, qui devint promptement favorable à cette institution après y avoir été quelque peu hostile au début.

Les cours ont lieu à des heures différentes selon les localités, en général dans la journée, quelquefois le soir ou même le dimanche matin. Le patron est tenu d'accorder un temps suffisant, ordinairement six heures par semaine, pendant un semestre. La sanction est l'amende, et même la prison. La mesure est loin de n'être que comminatoire : en 1902, cinquante-deux patrons furent condamnés à quelques jours d'emprisonnement.

Voici à titre documentaire un extrait du programme des Ecoles de perfectionnement de la Ville de Francfort-sur-le-Mein, rapporté par M. G. Blondel professeur à l'Ecole des Hautes-Etudes Commerciales.

Fortbildungsschulen

Sont obligés de fréquenter les écoles de perfectionnement tous les ouvriers industriels résidant sur le territoire de la commune (ouvriers de fabriques, journaliers, manœuvres, maçons, charretiers, commis) ainsi que les apprentis, aides, et aussi les auxiliaires femmes du commerce (*weibliche Handlungsgehülfe*).

Les entrepreneurs et employeurs doivent, dans un délai maximum de six jours, faire inscrire les ouvriers et aides (des deux sexes) qu'ils emploient, en présentant le dernier certificat obtenu par ceux-ci ; ils doivent faire une déclaration analogue dans le délai de trois jours, lorsque ceux-ci quittent. Ils doivent également avertir dans le cas où ils sont malades.

L'enseignement des écoles de perfectionnement est gratuit ; il comporte au moins 6 heures par semaine. Il est donné le matin et le soir à des heures qui varient suivant les saisons et suivant les métiers.

Le personnel chargé de donner cet enseignement est recruté de façons diverses selon les états et selon les corporations. Il se compose d'ingénieurs, d'artisans habiles, de professeurs, d'anciens commerçants retirés des affaires, et aussi d'instituteurs, qui suivent, dans ce but, des cours pour se mettre en état de remplir cette fonction spéciale.

Il y a des cours différents pour toutes les professions, même celles de garçon de café, de maître d'hôtel, de garçon boulanger, voire de ramoneur ! (cette dernière à Francfort).

Afin de faire bien saisir l'idée maitresse qui a présidé à ces institutions, nous donnons à la fin de notre travail, page 158, un extrait du programme des cours professionnels obligatoires concernant la profession de garçon de café et de maître d'hôtel à Francfort sur-le-Mein, lequel fut cité par M. Bouquet, directeur de l'Enseignement technique au Ministère

du Commerce, à la séance du 15 novembre 1906 du Conseil supérieur du Travail.

N'est-il pas évident que le futur maître d'hôtel auquel on aura enseigné de façon semblable la pratique de sa profession sera supérieur à celui qui n'agira que par routine ? Il est probable qu'il n'y aura pas besoin de faire de loi spéciale pour le protéger ! Or il y a des cours semblables pour le bijoutier, le tourneur, et pour tous les corps de métiers en général. On ne s'étonnera pas qu'un pays où l'industrie est organisée avec de tels principes obtienne un résultat supérieur à celui de ses concurrents, surtout quand on saura que, d'après les statistiques de l'année 1902, ces cours de perfectionnement industriel ont été suivis par 270.315 élèves, répartis dans 2.313 écoles ou cours sérieux, officiellement contrôlés.

Le perfectionnement commercial n'est pas moins soigneusement organisé que l'enseignement industriel. En 1905, 522 *Fortbildungsschulen* (du 4^e degré), dont 100 à 120 pour les filles, donnaient à la jeunesse d'Outre-Rhin un enseignement commercial post-scolaire, qui ne le cédait en rien à l'enseignement industriel. C'est lui qui préparait ces jeunes gens que nous avons trop souvent vus à l'œuvre, avant la guerre, dans nos maisons de commerce, et dont les employés français, pleins de qualités pourtant, redoutaient la concurrence !

L'Autriche-Hongrie marche dans la même voie. A Vienne par exemple, la Corporation des Marchands a fondé, et entretient depuis 1848, une école commerciale à laquelle les négociants doivent obligatoirement envoyer leurs apprentis. Elle en a reçu 3.700 en 1903. L'enseignement dure trois ans, avec six heures de classe par semaine, le dimanche de 3 à 6 heures de l'après-midi, le jeudi de 6 à 9 heures du soir. Il faut signaler, dans cette école, des exercices pratiques de travaux de bureau, et un intéressant cours de marchandises, spécialisé, qui, paraît-il, a pris une grande extension.

La Suisse a aussi décrété l'obligation post-scolaire, qui s'étend de quatorze à dix-neuf et même à vingt ans. Ses écoles sont renommées et ses apprentis ont une réputation méritée. Dans le canton de Genève, l'obligation scolaire elle même ne cesse qu'à partir de quinze ans; on y acquiert une instruction pratique et professionnelle conforme aux besoins des diverses localités, et cela sans préjudice des travaux post-scolaires qui ont lieu le soir, mais qui se poursuivent beaucoup moins longtemps que dans les autres cantons où l'obligation scolaire cesse plus tôt. Nous avons aussi à mentionner de nombreux Offices d'apprentissage, dont les études ont pour sanction des examens sérieux.

L'Angleterre, le Danemark, la Norvège sont entrés aussi très avant dans cette voie, et s'en trouvent bien.

L'obligation post-scolaire en France

Après de tels exemples, que penserons-nous de la crise de l'apprentissage dont on se plaint en France ? Que dirons-nous de la situation qui est faite à la plupart de nos industriels et de nos commerçants ? Qui ont-ils pour les seconder ? Des hommes intelligents, certes, travailleurs, et qui ont en puissance toutes les qualités désirables chez un bon collaborateur, mais ces qualités sont latentes et cela ne saurait suffire.

Nos commerçants se plaignent que l'on n'enseigne pas assez à la jeunesse les choses qui sont indispensables au commerce, par exemple la calligraphie, le calcul rapide, la rédaction usuelle, etc... Trop d'instituteurs dédaignent ces modestes choses, sans lesquelles pourtant un employé est inutilisable. Et ce n'est pas tout : nous ajouterons pour notre part qu'il y a encore bien plus lieu de regretter, chez les jeunes élèves de l'école publique, l'absence complète de principes d'éducation, leur manque de tenue et trop souvent leur langage déplorable. Pourtant ces questions ont une importance extrême. L'espoir d'arriver à un emploi supérieur doit être abandonné par celui

qui est affligé de ces défauts, et c'est d'autant plus grave que personne ne l'éclairera à ce sujet. Le patron n'a pas l'habitude de donner à son employé les raisons véritables pour lesquelles il le laisse végéter dans un emploi subalterne, alors qu'il donne un bon poste à un nouveau venu, quelquefois à un étranger.

On dira peut-être que l'éducation doit se faire dans la famille ; mais qu'arrivera-t-il si la famille manque d'éducation, si son chef emploie un langage argotique ou stercoraire ? Nous rapporterons, à ce sujet, les paroles prononcées à la Commission départementale de la Seine, par M. Heppenheimer, conseiller municipal de Paris « Nombreux sont les jeunes gens « qui mettent toute leur gloire à être déplorablement « vulgaires dans leurs expressions. Ces jeunes gens, « obéissant à l'esprit d'imitation, s'approprient un « langage odieux et perdent complètement le goût « de notre belle langue française, de toute esthétique « et de toute beauté ». Il faut avouer, en effet, que le langage ignoble que l'on n'entendait autrefois qu'au Dépôt de la Préfecture de police ou dans les bas-fonds parisiens, gagne rapidement même les classes cultivées. Il semble singulier qu'on y prête si peu d'attention. Pour la classe ouvrière, c'est très mauvais, mais l'inconvénient est encore plus grand pour les employés de commerce ou de l'industrie, car c'est sur cela qu'on les juge ; ces questions sont primordiales quand il s'agit de leur avancement ; la

propreté du langage, et des manières, a, dans la pratique, presque autant d'importance que la propreté morale.

Comment porter remède à l'infériorité évidente que nous venons de signaler. Il n'y aurait qu'un moyen qui fût efficace : ce serait de décréter l'obligation post-scolaire ainsi qu'on l'a fait ailleurs, et comme on a décrété l'obligation scolaire en 1882.

Mais sur ce point les avis sont partagés, et il faut reconnaître que la matière est d'importance, car cette obligation n'irait pas sans jeter un certain trouble dans la marche des établissements commerciaux et industriels. Dans ces derniers, l'absence d'un jeune ouvrier pendant quelques heures pourrait être très gênante dans certains cas. Ainsi les fabricants de bonneterie prétendent qu'en l'absence du jeune rebrousseur, il faut arrêter la machine. Dans le commerce, il en serait de même, principalement dans les petits établissements qui n'occupent parfois que deux ou trois personnes, dont un ou deux jeunes gens ; et cela, d'autant plus qu'il ne faut pas se borner à compter le temps effectivement passé par le jeune homme au cours de perfectionnement, mais aussi celui qui serait employé à l'aller et au retour, ainsi qu'à la reprise du travail. Cela finirait par doubler le temps sacrifié. On dira que l'on pourrait faire ces cours le soir, mais l'expérience a prouvé que cela

occasionne pour l'enfant un surmenage pénible susceptible de compromettre sa santé, et que, de plus, l'étude du soir, après une journée de travail, est loin de donner tous ses fruits ; l'enfant s'endort sur son cahier ou n'écoute pas.

Nous avons vu qu'à Vienne on avait adopté le dimanche, de 3 à 6 heures du soir. Ce système aurait peu de chances d'être accepté en France, le dimanche étant considéré comme un jour de détente indispensable, réservé à la vie familiale. On pourrait sans doute combiner les deux premiers systèmes, cours du soir et cours dans la journée, de manière à diminuer dans la mesure du possible le sacrifice du patron et la fatigue de l'élève.

Il faut dire aussi que tous les avis ne sont pas unanimes au sujet de la nécessité même de l'obligation post-scolaire ; quelques chambres syndicales, s'appuyant sur les principes du libéralisme, y sont hostiles, par exemple la Fédération des Industriels et des Commerçants, la Société de patronage des apprentis, et aussi malheureusement la majorité des Chambres de Commerce ; cela du moins en 1907. Il leur semble préférable de démontrer aux industriels et aux commerçants qu'il est de leur intérêt bien compris d'envoyer de leur propre mouvement leurs apprentis aux cours professionnels. Mais l'expérience se charge de répondre. Comme le font observer MM. Astier et Cuminal (le premier, député rapporteur du projet de

loi sur l'enseignement technique) « le régime du laisser faire a eu le temps de donner sa mesure en cette matière ; » or il a précisément démontré qu'il ne faut pas compter à ce point de vue sur l'initiative privée.

Par contre, une grande partie de la doctrine, la moitié des syndicats patronaux, les deux tiers des Conseils du Travail de Paris et des Conseils de prud'hommes, et surtout la presque unanimité des syndicats ouvriers, se sont prononcés pour l'obligation. Au point de vue juridique, elle n'a rien de subversif, puisque l'article 10 de la loi de 1851, reproduit par l'article 9 du 1^{er} livre du Code du Travail, ordonne au maître, comme nous l'avons dit, de laisser à son apprenti de moins de seize ans, sur sa journée de travail, le temps et la liberté nécessaires pour apprendre à lire, à écrire, et à compter, et même pour terminer sa première éducation religieuse. Le temps accordé dans ce but est limité à deux heures par jour. C'est beaucoup plus qu'on n'en demanderait au patron d'aujourd'hui pour les cours post-scolaires. Savoir lire, écrire et compter pouvaient passer pour des connaissances suffisantes en 1851, elles ne le sont plus maintenant. Il faut, de toute nécessité adapter l'individu aux nouvelles exigences de la lutte économique, ou sinon se résigner à s'enliser peu à peu dans la routine et à se voir supplanté.

Quelques négociants, et des plus notoires, ont dit qu'après tout, pour faire un commerçant, pour

acquérir l'entregent, l'expérience, le savoir faire nécessaires, il faut et il suffit qu'on ait d'abord des aptitudes naturelles et le contact des hommes ensuite. Cette opinion fut soutenue en ces termes par d'honorables industriels à la 16^e session du Conseil supérieur du Travail. Nous ne saurions partager cette manière de voir, ni admettre que la pratique seule puisse faire acquérir ces qualités. Pratique comporte habitude, habitude de faire et de voir faire ; qu'arrivera-t-il si le jeune homme voit mal faire, employer des procédés surannés ou mauvais ? Le sujet supérieur, répond-on, fera siens les bons procédés et écartera les autres. Peut-être, mais d'abord, aura-t-il toujours des moyens de comparaison ? Combien de temps mettra-t-il à distinguer les uns des autres, et ne faut-il pas tenir compte des lois de l'habitude ? De plus, il n'y a pas que des sujets supérieurs ; celui qui n'a pas la chance de l'être serait donc condamné à mal travailler toute sa vie, au grand désavantage de son patron, de son pays et de lui-même. Les professeurs de Francfort qui ont élaboré les programmes des cours pour les futurs maîtres d'hôtels, programme dont nous donnons un extrait page 158, ne s'en sont pas rapportés à l'intuition personnelle des sujets du soin d'exercer leur profession le mieux possible ; on ne peut que les en louer. Ce système de l'intuition personnelle stimulée par d'énergiques objurgations, a montré ce qu'il valait ; nous en subissons aujourd'hui.

d'hui les fâcheux résultats. Il est grand temps que les pouvoirs publics interviennent et surtout qu'ils aboutissent.

Ils sont enfin entrés dans cette voie. En 1905, un projet de loi en 68 articles a été déposé par M. Dubief sur le bureau de la Chambre ; il a été rapporté par M. Astier, alors député de l'Ardèche. Il a pour objet d'organiser officiellement l'enseignement technique industriel et commercial dans toutes les localités où ce sera possible, et de rendre les cours obligatoires pour les apprentis, les ouvriers et les employés des deux sexes, âgés de moins de dix-huit ans (art. 52-57 et suivants). Leurs patrons devront leur laisser le temps et la liberté nécessaires pour les suivre ; la sanction serait l'affichage et l'amende (1).

Le Conseil supérieur du Travail, dans sa session de novembre 1906, avait apporté quelques modifications au projet initial. La loi est enfin venue en discussion devant le Sénat, qui l'a votée le 30 juin 1916. Depuis elle est à la Chambre des Députés, devant la Commission du Commerce et de l'Industrie.

L'accueil qu'elle a reçu est assez favorable, mais ce qui fait hésiter la Chambre, c'est que la question

1. Une magistrale étude de cette loi, appuyée sur une documentation complète, a été faite par MM. Astier et Cuminal, dans leur livre *l'Enseignement technique industriel et commercial en France et à l'Etranger* (G. Roustan, éditeur). Nous ne pouvons mieux faire que de renvoyer le lecteur à ce livre, auquel nous avons emprunté de nombreux documents statistiques.

se complique de celle de l'apprentissage, sur laquelle l'accord est loin d'être complet. Il faut pourtant espérer que cette loi bienfaisante finira par aboutir, et quelle sera le point de départ d'une organisation sérieuse et pratique de l'enseignement technique en France.

D'ailleurs la récente adoption de la journée de huit heures va, sinon résoudre la difficulté, du moins lui faire faire un pas considérable.

Eight hours work, eight hours play

Eight hours sleep, eight shillings a day.

Sur les huit heures que le naïf adage consacre au jeu (to play) il n'y aura qu'à en prendre une ou deux pour les travaux post-scolaires. Cela permettra aux jeunes français de jouer de meilleur cœur plus tard.

Comment serait, en définitive, accueillie cette mesure par les intéressés ?

M. Brouilhet dans son *Précis d'Economie politique* écrit que « le jeune ouvrier croit perdre son temps en perfectionnant son instruction et que son patron est un peu de son avis ». Cette opinion est reproduite aussi par plusieurs auteurs qui ne manquent pas de la combattre. Il faudrait pourtant s'attendre à la voir se propager dans les milieux industriels et commerciaux, du moins pendant les premiers temps, si le système de l'obligation venait à triompher. Il en a été ainsi en Allemagne au début

des institutions post-scolaires. Il ne nous semble pas cependant qu'il y ait là une raison susceptible de leur faire échec en France.

En matière économique, on a coutume d'évoquer le plus puissant des mobiles : l'intérêt individuel. Nous allons procéder ainsi au sujet de la question que nous venons de poser, et nous verrons quelle réponse il nous suggérera :

— Si, à la fin des études post-scolaires, le jeune homme a incontestablement acquis une valeur pratique supérieure à celle qu'il avait auparavant ; s'il se rend compte qu'on lui a inculqué de réelles qualités professionnelles, à commencer par les plus simples et les plus utiles.

— Si l'on a développé chez lui le goût du travail, si on lui en a enseigné les meilleurs méthodes ; si par-dessus tout on lui a fait acquérir une bonne tenue, un langage convenable, quelques solides qualités de morale commerciale.

— Enfin si, grâce à tout cela, d'une part, le patron peut voir en lui un petit collaborateur, dont l'aide avec le temps lui deviendra précieuse, et si d'autre part, le jeune homme peut espérer, non seulement améliorer promptement sa situation, mais aussi devenir un jour chef d'affaire ou patron, tenons pour assuré que l'obligation sera bien accueillie de part et d'autre.

Mais par contre si les travaux post-scolaires n'étaient que le prolongement de l'école primaire ; si le jeune employé y passait son temps à apprendre des bribes de mathématiques ou de sciences physiques et naturelles, — à faire des problèmes difficiles et sans applications pratiques, des compositions sur des sujets patriotiques ou moraux, des lettres compliquées soi-disant commerciales, — à entendre des conférences sur des sujets économiques élevés ou sur l'historique de son métier, etc.

— Si l'on se gardait de lui enseigner, comme trop prosaïques, les éléments et les matières qui concernent sa profession.

— Si l'on persistait à se désintéresser de l'éducation sous le prétexte qu'elle doit se faire dans la famille.

— Si en un mot, on s'apercevait que le jeune homme n'avait pas augmenté de valeur pratique, en rapport avec l'effort consenti :

Alors il est fort à craindre que la mesure ne soit mal accueillie.

En sera-t-il ainsi ? Gardons-nous de l'affirmer. Toutefois les raisons qui pourraient nous le faire appréhender seront examinées un peu plus loin.

Les cours pour les patrons en Allemagne

Pour terminer l'étude des moyens grâce auxquels le petit industriel pourrait prospérer, nous devons signaler une institution qui semble très heureuse, et qui est en usage en Allemagne depuis quelques années. C'est celle des Meisterkurse, ou cours à l'usage des chefs d'industrie, des patrons qui veulent se tenir au courant des perfectionnements et des procédés susceptibles d'étendre leur clientèle et d'augmenter leurs affaires. Ces cours n'ont lieu que quelques semaines par an, mais ils durent jusqu'à cinq et six heures par jour ; la plupart sont gratuits.

Il serait superflu de s'étendre sur le parti que l'on peut tirer, d'une semblable institution. Il apparaît suffisamment quand on songe à l'importance qu'à parfois sur la destinée d'un homme un simple conseil, une phrase même, entendue par hasard au moment opportun. On n'a pas affaire cette fois à des jeunes gens auxquels l'étude apparaît comme un devoir pénible, mais à des hommes expérimentés et sachant le prix du temps qu'ils sacrifient volontairement pour entendre parler de choses qui les intéressent. Si ces cours sont bien ce qu'ils doivent être, ils ne peuvent manquer d'exercer une influence très grande, et il serait à souhaiter qu'on en créât de ce genre dans notre pays.

Les fils du petit industriel

Passons maintenant à l'étude du second résultat qu'il faut chercher à obtenir : que les fils du petit fabricant deviennent de moyens ou de gros industriels.

Si nous considérons ce qui arrive en France dans cet ordre d'idées, nous voyons en général se présenter un des cas suivants :

1° Le résultat désiré est obtenu. C'est malheureusement assez rare en France :

2° Le fils du petit industriel reprend la fabrique de son père et la dirige sensiblement avec les mêmes procédés et avec des résultats à peu près semblables.

3° Le fabricant, ayant assez bien réussi dans son entreprise, met son fils dans un collège, lequel lui rend d'ordinaire un petit amateur de lettres et rarement un sujet apte aux affaires commerciales ou industrielles, car tout a contribué à l'en détourner.

Jusqu'à ces vingt dernières années, ce fils trop souvent unique devenait fréquemment fonctionnaire ou officier. Depuis que la passion du fonctionnarisme s'est un peu apaisée, il se tourne plus volontiers vers les professions libérales comme la Médecine, le Droit, vers n'importe quoi sauf vers le Commerce. Il faut toutefois reconnaître que, depuis quelques années, il se manifeste une certaine réaction en

faveur du commerce et de l'industrie, et l'on ne saurait s'en plaindre. Il faut, à notre avis, encourager autant qu'il sera possible la marche dans cette voie, arriver à ce que le fils de l'industriel reste dans l'industrie, soit qu'il reprenne en l'agrandissant l'affaire paternelle, soit qu'il en monte une autre à lui.

Il y a là une question tout à fait différente de la précédente. Il ne s'agit plus d'apprentissage ni de travaux post-scolaires ; il s'agit de la méthode qu'il y aura lieu d'employer pour orienter les goûts du jeune homme vers les affaires, lui inculquer l'animus du commerçant, tout en lui faisant acquérir une certaine culture intellectuelle aussi étendue que possible, sous la condition essentielle qu'elle ne l'égarera pas dans une voie opposée à celle que nous souhaitons de lui voir suivre.

Faire de lui à la fois un homme instruit et un homme d'affaires, tel est le problème.

Quant à la technique de la fabrication elle-même, nous ne nous en occuperons pas. Il faudra que le futur industriel la connaisse, puisque nous avons posé en principe qu'il est indispensable d'être au courant de cette partie essentielle, mais cela regardera son père ou lui-même. D'ailleurs c'est une question d'espèces ; elle est bien moins importante dans la moyenne industrie que dans la petite, car, dans la première, le contact entre l'ouvrier et le patron est beaucoup moins étroit ; celui-ci n'a guère

affaire qu'aux contremaîtres, son travail consistant surtout, comme nous l'avons dit, dans la direction et dans l'exploitation.

Or c'est commettre la plus grave des erreurs que de s'en remettre à l'intelligence du sujet pour ces deux questions capitales ; le moindre mal qu'il puisse arriver dans ce cas, c'est que le futur industriel gâche une partie de son existence, sa période de plus grande activité, à patauger, à chercher les raisons pour lesquelles « les affaires ne vont pas ». Les principes de la direction et de l'exploitation doivent être appris méthodiquement et d'autant plus scientifiquement que l'entreprise sera plus importante. Ils doivent faire l'objet d'un enseignement donné par des écoles spéciales de différents degrés, et tenir dans leurs programmes une place considérable.

Nous allons passer en revue rapidement les écoles françaises qui entrent dans cet ordre d'idées ; nous examinerons en même temps celles qui s'occupent de technique industrielle et celles qui ont pour objet la technique commerciale seule.

L'enseignement technique en France

Tous les services dont dépendent les établissements d'enseignement professionnel sont rattachés aujourd'hui à une Direction spéciale du Ministère du

Commerce et de l'Industrie : la Direction de l'Enseignement technique ; cette mesure, qui a été critiquée lorsqu'elle a été prise, est aujourd'hui un fait accompli.

Nous ne ferons que mentionner les grandes Ecoles de l'Etat, qui relèvent de l'enseignement supérieur, l'Ecole Polytechnique, l'Ecole Centrale des Arts et Manufactures, le Conservatoire national des Arts et Métiers. Leurs élèves sont de futurs ingénieurs qui entreront de plein pied dans la grande industrie ; ils n'appartiennent pas à notre sujet.

Les établissements plus modestes qui s'offrent aux jeunes gens destinés à la petite et à la moyenne industrie peuvent se classer sous deux rubriques : l'enseignement technique moyen et l'enseignement technique supérieur.

Sous la première rubrique, nous rangerons d'abord les écoles primaires supérieures, lesquelles comportent un cycle complet d'études qui durent toute la journée. Elles sont comme un prolongement de l'école primaire et touchent en quelques matières scientifiques à l'enseignement secondaire.

Elles furent organisées en 1880 sous l'inspiration de Jules Ferry. Son but était de leur donner un caractère nettement professionnel, et pour cela on en créa de différents types, de manière à les adapter aux nécessités des industries locales. Mais le résultat ne fut pas celui qu'on espérait : on constata qu'en 1889,

sur 12.830 élèves sortis de ces écoles, 28 o/o seulement étaient entrés dans le commerce, 29 o/o dans l'industrie, 10 o/o dans l'agriculture, alors que 33 o/o avaient choisi le fonctionnarisme ou l'enseignement. Cela était dû à ce fait qu'on avait trop poussé la partie générale des études au détriment de la partie technique, qu'on semblait considérer un peu comme accessoire. Depuis, on a modifié les programmes dans un sens plus pratique, et les résultats sont meilleurs.

La statistique nous indique qu'en 1908, il y avait dans toute la France 236 écoles primaires supérieures de garçons, avec 23.363 élèves et 139 écoles de jeunes filles avec 19.214 élèves (1). Dans ce total on comprend les 3.832 élèves des 6 grandes écoles de garçons de la Ville de Paris, écoles Arago, Colbert, Turgot, J.-B. Say, Lavoisier, collège Chaptal, et aussi les 1.054 jeunes filles qu'ont reçues les 2 écoles municipales de filles.

Car la Ville de Paris a fait elle-même un grand effort tant au point de vue de l'enseignement technique commercial qu'à celui de l'enseignement industriel. Pour ce dernier, elle a édifié et elle entretient à grand frais 7 grandes écoles professionnelles de garçons et 8 de jeunes filles, pour lesquelles en 1908

1. La plupart de ces chiffres ont été empruntés au livre de MM. Astier et Cuminal, déjà cité.

elle a voté au total 2.250.000 francs de crédits. Elle a de plus subventionné des établissements libres pour 112.800 francs. Ces belles écoles sont tout à fait dignes de la Ville de Paris, malheureusement elles ne semblent pas répondre autant qu'on le souhaiterait aux sacrifices consentis. Ainsi, pour l'école Estienne, destinée à produire de bons ouvriers de l'industrie du livre, on a constaté, à la 16^e Session du Conseil supérieur du Travail en 1906, que chaque élève revenait à 6.000 francs par an, et qu'un seul sur 35 sortis en 1905 s'était placé dans l'imprimerie. D'ailleurs le nombre des élèves de ces écoles est très faible. Il était au total, en 1907 de 1.188 pour les 7 écoles professionnelles de garçons et de 2.163 pour les 8 écoles de filles. Le pourcentage est infime, étant donnée la population de la grande ville. On peut d'ailleurs en dire autant pour les établissements primaires supérieurs de toute la France, dont nous avons indiqué les chiffres quelques lignes plus haut. Ils sont, il est vrai, un peu anciens, et depuis la situation a sensiblement changé, mais c'est encore plus qu'insuffisant.

Nous mentionnerons ensuite 6 écoles nationales d'Arts et métiers, établies à Aix, à Angers, à Châlons, à Cluny, à Lille et en dernier lieu à Paris. Toutes dépendent du ministère du Commerce ; leur objet est de former de futurs chefs d'ateliers, de futurs industriels, et l'on a, dans ce but, inscrit dans

les programmes six heures de travail manuel par semaine. Les études sont poussées assez loin, puisque certains élèves sortants ont pu, après une préparation spéciale, affronter le difficile concours de l'Ecole Centrale. Malheureusement l'effectif de leurs élèves est aussi très faible, 100 seulement environ pour chaque école.

De l'enseignement technique supérieur, nous ne retiendrons que l'Ecole des Hautes Etudes commerciales et les Ecoles supérieures de Commerce, dont il y avait 16 pour toute la France en 1907, sans compter 2 écoles commerciales d'un niveau moins élevé, qui sont situées à Paris, Avenue Trudaine et rue Falguière.

Presque toutes ces écoles sont privées ; elles ont été fondées par les Chambres de Commerce. L'Etat surveille les programmes, mais il ne donne qu'une subvention infime, 67.000 francs en 1906, auxquels on peut ajouter une somme moitié moindre (exactement 34.300 francs en 1908) pour quelques boursiers qu'il y entretient. Les Villes et les Chambres de commerce fournissent le reste des fonds nécessaires.

Le législateur de 1889 avait employé un moyen très puissant pour encourager le recrutement des élèves. L'article 23 de la loi du 15 juillet 1889 avait accordé une dispense de deux ans de service mili-

taire à ceux qui sortiraient avec le diplôme de ces écoles. Malheureusement cette mesure avait un mauvais côté : on cherchait à obtenir ce diplôme, c'est-à-dire la dispense, surtout par l'exploitation de certains coefficients qui étaient élevés pour quelques branches. D'ailleurs le programme visait plutôt les connaissances générales scientifiques que le résultat commercial pratique. Aussi, quand en 1905 la loi de deux ans supprima la dispense, vit-on le nombre des élèves diminuer considérablement, et ces écoles traversèrent-elles une période de crise assez grave. Depuis, elles ont réagi et la plupart d'entre elles ont modifié leurs programmes ; elles ont, grâce à cette mesure, retrouvé et dépassé leur ancien effectif d'élèves. Néanmoins le nombre en est toujours très faible, 1.700 au total en 1907 pour toute la France. Le seul énoncé de tous ces chiffres, bien qu'ils aient depuis un peu augmenté, suffit pour convaincre que l'enseignement technique en France est notoirement insuffisant.

Nous donnons à titre documentaire un résumé du programme actuel de l'Ecole supérieure de Commerce de Paris. On le trouvera p. 160, à la fin de notre travail.

L'enseignement technique à l'Etranger

Voyons maintenant succinctement ce qui se passe à l'étranger. Commençons par l'Allemagne.

Nous examinerons à part les écoles techniques industrielles et les écoles techniques commerciales (1).

Les premières se répartissent en quatre classes :

1° Les *technische Hochschulen*, ou Universités techniques ;

2° Les *Mittlere Fachschulen*, ou écoles moyennes techniques ;

3° Les *Niedere Fachschulen*, ou écoles élémentaires techniques ;

4° Les *Gewerbliche Fortbildungen*, qui sont des écoles ou des cours de perfectionnement professionnel.

Les premières, les *Hochschulen*, sont au nombre de 11 en Allemagne. Elles correspondent à notre Ecole Centrale, à notre Ecole des Mines, etc., et sont destinées à former des ingénieurs pour l'Etat et pour les établissements particuliers, ainsi que des direc-

1. Ces renseignements sont donnés par M. Lexis, délégué du Gouvernement allemand à l'Exposition Universelle de Saint-Louis, et reproduits par MM. Astier et Cuminal, *op. cit.*

teurs de grandes entreprises industrielles privées. Ces écoles sont parfaitement outillées ; les installations sont commodés et même somptueuses. On peut cependant dire qu'elles ne sont supérieures à nos grandes écoles françaises que par le nombre de leurs élèves, que M. Blondel évalue à plus de 15.000 en 1909. On a créé pour eux le titre de Docteur-Ingénieur (en abrégé Dring) très considéré, et qui les met sur un pied d'égalité avec les hauts diplômés des Universités classiques.

La seconde catégorie d'écoles industrielles, les *Mittlere Fachschulen*, étaient au nombre de 40 en 1910 ; elles ressemblent à nos Ecoles d'Arts et métiers ; elles sont établies sur des plans différents selon les sujets qu'elles sont destinées à produire. Le diplôme de sortie qu'elles délivrent permet l'admission dans les écoles supérieures, au même titre que l'examen de maturité que l'on obtient après avoir suivi l'enseignement classique. On estime le nombre des élèves à plus de 9.000.

Les écoles de la troisième catégorie, les *Niedere Fachschulen* étaient au nombre de 502 en 1907 et comptaient plus de 34.000 élèves. Elles visent à faire de bons contremaîtres pour la grande industrie, des patrons ou des directeurs de fabriques de toutes sortes d'objets. Les cours, qui durent de deux à quatre ans, sont précédés et parfois interrompus par des stages dans les usines où s'exerce la fabri-

cation à laquelle les élèves sont destinés. Cette méthode, qui unit la pratique à la théorie, donne d'excellents résultats.

Quant aux écoles et aux cours de la quatrième catégorie, les *Gewerbliche Fortbildungsschulen*, nous en avons déjà parlé au sujet de l'apprentissage, mais alors qu'en France les cours du soir sont facultatifs, peu sérieux, et ne peuvent être considérés comme un enseignement véritable, il en est tout différemment en Allemagne, où existe l'obligation formelle, sanctionnée par des pénalités assez rigoureuses. Ce sont de véritables écoles, dont l'importance est très grande. Nous nous bornerons à rappeler les chiffres déjà indiqués : 2.313 cours suivis par 270.315 élèves en 1902.

En additionnant le nombre des élèves des quatre degrés d'enseignement technique industriel, on obtient un total de 330.000 jeunes gens qui suivent assidûment et obligatoirement des cours sérieux. Si l'on compare ce chiffre à celui que nous avons indiqué pour la France, le résultat se passe de commentaires.

Ce qui précède ne concerne que l'enseignement industriel, qui a pour but d'obtenir de bons industriels, grands ou petits, connaissant bien leur métier, et capables de le perfectionner. Voyons maintenant l'enseignement technique commercial, qui apprend

à bien exploiter ce que l'industrie a su bien produire. Nous allons voir qu'il ne le cède en rien au premier sous aucun rapport ; il est comme lui obligatoire, au même titre que l'école primaire elle-même.

Il comporte trois degrés : supérieur, moyen et inférieur. Il était donné, en 1904, par 540 écoles commerciales, dont la plupart étaient, comme en France, entretenues grâce à l'initiative privée, avec subvention du gouvernement.

Il y a, pour l'enseignement supérieur, six Universités commerciales. Pour y être admis, l'élève doit être titulaire d'un diplôme moins élevé que notre baccalauréat ; il comporte plusieurs branches entre lesquelles l'étudiant peut choisir. Nous donnons, p. 162, une copie du programme de l'Ecole des Hautes-Etudes Commerciales de Berlin pour le Semestre d'hiver 1908-1909, tel qu'il est transcrit par M. G. Blondel, dans son livre *l'Education économique du peuple allemand*.

L'enseignement moyen est en général constitué par les Realschulen, qui sont au nombre de 100 environ, tant publiques que privées. On s'accorde à dire le plus grand bien de leur enseignement, lequel comporte beaucoup de pratique, et rend l'élève apte à diriger plus tard soit une maison de commerce de moyenne importance, soit la partie commerciale d'un établissement industriel.

Quant à l'enseignement élémentaire, il est constitué par les *Fortbildungsschulen*, ou écoles de perfectionnement, dont nous avons déjà parlé au sujet de l'obligation post-scolaire. Elles sont le prolongement de l'école primaire, mais orientées dans un sens de pratique commerciale, et en rapport avec les besoins de ceux qui emploieront les élèves. Le nombre de ces écoles était de 650 en 1909, dont 356 directement obligatoires, 155 indirectement obligatoires, et 139 facultatives.

Le nombre total des élèves des trois catégories d'écoles était évalué en 1904 à 48.000 et ce chiffre s'accroît sans cesse (1).

L'enseignement commercial s'applique aussi aux jeunes filles ; on a même adjoint des sections commerciales aux Ecoles supérieures (*Hohere Töchterschulen*). Depuis quelques années il a pris d'importants développements : 202 écoles ou cours de ce genre ont été ouverts avec des programmes très variés, et une durée d'études de cinq mois à trois ans ; ces écoles ne sont en général pas gratuites.

Avant de terminer l'étude de la préparation aux affaires de la jeunesse allemande, n'oublions pas de dire qu'on a écarté le concours comme moyen de

1. Rapport de M. Rose, consul anglais (1904). Commercial instruction in Germany.

recrutement de ces écoles. On considère que sa préparation occasionne une perte de temps et de force, et que, de plus, il risque de compromettre l'avenir de ceux qui ne sont pas admis. On a préféré multiplier le nombre des établissements, de manière qu'il y ait toujours de la place dans l'un ou dans l'autre pour tous les élèves qui se présentent.

En résumé, quand on voit un pays accomplir un effort semblable et si bien compris, il n'y a pas lieu de s'étonner que sa prospérité économique ait suivi depuis trente ans une telle marche ascendante.

D'autres pays d'ailleurs ont suivi l'exemple de l'Allemagne. En Autriche-Hongrie, en Suisse, on a multiplié les écoles techniques, commerciales et industrielles. Non seulement le *Polytechnicum* et les 6 *Technicum* de la Suisse ont une renommée universelle, mais les écoles professionnelles, les offices d'apprentissage et les examens pratiques institués par la Société Suisse des Commerçants ont donné les meilleurs résultats.

Aussi les jeunes gens allemands eux-mêmes ne dédaignaient-ils pas de venir faire leur apprentissage dans ce pays, et, avant la guerre, les Suisses qui parvenaient à se faire admettre dans les maisons françaises y faisaient rapidement leur chemin. Trop souvent le Français restait en sous ordre ou gardait un emploi subalterne; il en était mécontent, le

patron de son côté aurait bien voulu pouvoir faire autrement. Mais à qui la faute en incombe-t-elle ?

Nous donnons ci-après un extrait du programme de l'Ecole supérieure de Genève pour l'année 1917-1918, qui nous a été communiqué par cette école elle-même. On le trouvera p. 167 à la fin de cette étude. Nous avons cru devoir transcrire quelques détails au sujet de chaque matière, pour qu'on puisse se rendre bien compte de l'esprit qui préside à cet enseignement. On remarquera que si les rubriques sont à peu près les mêmes que dans le programme de l'Ecole supérieure de Commerce de Paris, la manière dont elles sont comprises, ainsi que le nombre d'heures affectées à chacune d'elles, diffèrent complètement. Toutes dans l'Ecole de Genève ont trait et se rapportent au commerce ou à l'industrie. A l'Ecole de Paris, au contraire, tout semble être ramené à la science ; peut-être, pour cette raison, l'instruction générale y est-elle supérieure, mais au point de vue technique, il ne doit pas en être ainsi.

Ce que doit être l'Ecole technique.

L'exemple de l'étranger et le résultat qu'il obtient dans le domaine économique démontre jusqu'à l'évidence la nécessité de multiplier considérablement les établissements scolaires de toutes catégories qui

donnent l'enseignement technique, tant industriel que commercial.

Ces établissements devraient être conçus de manière à faire acquérir aux élèves les quatre qualités suivantes :

- 1° Un fonds d'instruction générale, de culture intellectuelle littéraire et scientifique ;
- 2° Une certaine éducation ;
- 3° L'animus du commerçant ou de l'industriel ;
- 4° La technique de la production et des affaires.

Pour les organiser, il faut avant tout qu'on soit bien pénétré de ce principe essentiel, que la sténodactylographie, la comptabilité, les langues étrangères, la géographie commerciale, les mathématiques financières, etc., ne sont pas plus le Commerce, que la rédaction des actes, la procédure, l'éloquence, la rhétorique, etc., ne sont le Droit : elles n'en sont qu'un accessoire. Prendre l'un pour l'autre, c'est commettre une grave erreur.

Il s'ensuit, qu'en plus de l'instruction générale et de l'éducation, l'école de commerce doit apprendre à l'élève :

- Ce que sont les affaires.
- Comment l'on s'y prend pour monter une affaire, quand on a des capitaux et quand on n'en a pas.
- Comment on doit diriger un établissement,

quels écueils ont doit éviter ; — la question du local, des frais généraux, etc.

— Quelles qualités doivent avoir le chef de maison, le chef d'affaire, le représentant, le voyageur, le vendeur, l'acheteur, le comptable, les employés, etc.

— Ce que peut et doit exiger d'eux le chef de maison.

— Quels sont les inconvénients et les avantages de l'association.

— Dans quelles conditions l'on peut avoir confiance en soi, etc., etc.

Voilà quelques-unes des matières essentielles qui doivent faire l'objet de l'enseignement technique, sans que pour cela soient négligées l'éducation et l'instruction générale de l'élève.

Il va sans dire que les programmes doivent être conçus en rapport avec le sujet qu'ils sont destinés à produire, de manière à lui inculquer la mentalité qu'il est nécessaire d'avoir pour réussir. Il faut donc qu'ils soient différents quand ils s'adressent à un futur chef de maison, à un employé, ou à un chef d'affaire.

Nous dirons deux mots de ce dernier qui nous intéresse particulièrement. Sa situation, qui est en quelque sorte intermédiaire entre celles de patron et de salarié, est à la portée de n'importe quel sujet de valeur, même s'il est jeune et s'il ne possède pas de

capitaux. On n'en parle que depuis peu d'années; et elle semble prendre de l'extension surtout chez nos commissionnaires-exportateurs. Voici en quoi elle consiste : un employé de l'intérieur, ou surtout de l'extérieur, a su, soit en voyageant, soit en s'abouchant avec un agent, se créer des relations personnelles avec des clients de son pays ou de l'étranger. Manquant de capitaux pour s'établir, ou craignant que les frais ne soient trop élevés, il porte son affaire à une maison de Commission établie, avec laquelle il passe un contrat régulier, dont les modalités peuvent être très-diverses ; en général on partage les bénéfices dans une proportion donnée. En cas de mésintelligence, il la transporte ailleurs, car s'il sait bien servir sa clientèle, elle s'attache volontiers à lui, qui connaît ses besoins et lui procure du crédit. Cette situation est assez agréable et souvent lucrative quand l'affaire devient importante ; on voit des employés passer en peu de temps d'une position de 4 à 5.000 francs par an à une de 10, 20, 50.000 et quelquefois plus, mais ces derniers cas sont assez rares. Ils jouissent d'une liberté presque complète, disposent du personnel de la maison, et, quand ils n'ont aucune fortune, n'ont qu'un risque nominal, car ils ne sont pas commerçants. Il arrive fréquemment que de grandes maisons ne sont que des agrégats d'affaires de ce genre, ayant chacune son chef qui en est en quelque sorte le propriétaire.

On voit quel intérêt offre ce mode de procéder, et comme il y a lieu d'attirer sur lui l'attention de la jeunesse des Écoles supérieures de Commerce.

L'idée que les programmes scolaires doivent être élaborés en vue de donner aux élèves un certain esprit n'a rien d'anormal ; c'est elle qui domine en effet dans la plupart de nos institutions d'enseignement supérieur.

Ainsi, voyons ce qui se passe dans nos Facultés de Droit. Y fait-on apprendre aux étudiants des phrases, des textes, des lois ? Aucunement. On vise par-dessus tout à leur faire acquérir l'esprit juridique. Demandez à un jeune licencié à quelle peine peut être condamné l'homme qui vous a volé, ou encore combien coûtera un procès que vous voulez entreprendre. Il vous répondra qu'il n'en sait rien. Il ignore aussi les arcanes de la plupart de nos lois. A-t-il donc perdu son temps ? Bien au contraire, il a fait mieux que de chercher à retenir des mots, vite oubliés : il a appris à bien apprendre, et c'est là l'essentiel : « A l'examen, disait notre maître, M. Berthélemy en terminant son cours, je ne vous demanderai pas de me réciter des textes ; les textes, vous les retrouverez toujours quand vous en aurez besoin ; mais ce que je veux, c'est que vous soyez bien pénétrés de l'esprit du Droit, car c'est grâce à cela seulement que vous deviendrez des juristes. »

C'est qu'en effet l'animus est tout, et cela est vrai pour les diverses branches de l'activité humaine. C'est ce point de vue qui est en honneur dans nos écoles nationales qui marchent bien.

Par exemple, dans l'enseignement de notre Conservatoire de Musique et de Déclamation, tout contribue à exalter chez l'élève le sentiment artistique et l'amour de son art; il ne vit que pour lui; il ne pense qu'au moment où il pourra enfin paraître devant le public, et cela à tel point que ses maîtres ont bien de la peine à l'empêcher de se produire prématurément et de compromettre son avenir.

A l'Ecole militaire de Saint-Cyr, il en est de même. Tout dans les leçons que reçoit le futur officier, dans les incessantes théories qui lui sont faites, est conçu de telle sorte qu'il acquière l'âme d'un soldat et d'un chef; aussi ne vit-il que pour l'heure où il ceindra l'épée et où il prendra le commandement de son peloton ou de sa compagnie; quel que soit l'avenir que le sort lui réserve, il aura l'esprit militaire et il subira l'emprise de l'enseignement qui lui a été donné.

En est-il de même dans nos grandes Écoles de Commerce? Les élèves ne pensent-ils qu'au jour où ils entreront dans la carrière? ne parlent-ils entre eux que des brillantes affaires qu'ils ne peuvent manquer de faire bientôt? Leurs maîtres ont-ils besoin de réfréner leur ardeur, de leur faire comprendre qu'à se lancer trop tôt, ils risqueraient une catas-

trophe ? Ont-ils cette apparence, ce regard qui avait frappé M. de la Pradelle chez les Américains, cet air qui exprime la confiance en soi, et qui déterminerait le banquier à leur ouvrir un compte ? Il faut avouer que non ; il en est tout autrement. Bien des fois, nous avons provoqué les confidences de jeunes gens qui sortaient de ces écoles ; nous avons eu le regret de constater que la plupart ne savaient même pas quelle position sociale choisir. D'ailleurs, ils n'avaient aucune idée de ce que peuvent bien être les affaires, et encore moins de la manière dont elles se font, non plus que l'envie d'en entreprendre. Ils avaient étudié une technique compliquée, plutôt scientifique que commerciale, et acquis tout au plus une mentalité de salariés, qui ne pouvait que compromettre leur avenir.

Les programmes de nos Ecoles techniques commerciales laissent donc à désirer. Nous donnerons à ce sujet la parole à des personnages plus autorisés que nous pour en faire la critique et nous nous bornerons à des citations :

Les matières panachées de nos Ecoles de commerce, dit en substance M. Brouilhet dans son *Précis d'Economie politique*, conviennent mieux à des employés qu'à des chefs.

Il ne faut plus se borner, disait en 1911 (1), le

1. Discours sur l'apprentissage, prononcé en 1911 (édité par Giard et Brière).

Dr Roussy, directeur de laboratoire à l'Ecole des Hautes-Etudes, à faire d'une élite, soit des hommes parlant quatre ou cinq langues et capables de contempler, dans une vue d'ensemble, la situation de tous les marchés, les ressources industrielles et commerciales de tous les pays, soit des hommes en état de comprendre et de contribuer à résoudre les grands problèmes économiques ; il faut surtout s'appliquer sans retard à façonner toutes les recrues du monde industriel. — Nous ajouterons : et du monde commercial, car il ne faut pas perdre de vue que l'exploitation de l'industrie est aussi utile au point de vue économique que l'industrie elle-même.

De son côté M. Leblanc, inspecteur général de l'Enseignement professionnel, fait, dans son livre « l'Enseignement professionnel en France » les observations suivantes, au sujet des difficultés que rencontre en haut lieu, il y a environ trente ans, l'organisation de l'enseignement technique en France : « Par suite d'habitudes invétérées dans l'Université, on ne voulut rien sacrifier de l'enseignement général à l'enseignement technique. Celui-ci fut considéré comme peu important et relégué en conséquence parmi les matières accessoires des programmes..... Ce que l'école doit surtout développer dans l'homme, répétait-on à l'envi, c'est l'homme lui-même, c'est-à-dire un cœur, une intelligence, une conscience, et nous étions quelques-uns seulement

« à ajouter : à la condition de ne pas oublier que si
« cet homme doit-être un ouvrier, la première et la
« meilleure sauvegarde de sa moralité, ce sera le goût
« du travail qui le fera vivre ; or, tout ce qui contri-
« bue à l'école à développer le goût des occupations
« agricoles, industrielles et commerciales, à faire
« naître l'amour du travail quotidien est relégué au
« dernier plan » (1).

Depuis que ces lignes ont été écrites, on a tenté de remédier au mal ; on a opéré quelques changements sur un certain nombre de matières ; on a un peu modifié les programmes en essayant de les adapter aux nécessités nouvelles. On a voulu en un mot faire, des Écoles primaires supérieures et surtout des Écoles supérieures de commerce, autre chose que des pépinières de salariés. Y a-t-on réussi ? Il ne le paraît point. On sent, quand on lit les programmes de ces écoles supérieures, qu'il y manque l'essentiel, les éléments que nous avons énumérés quelques pages plus haut : l'esprit du *man of business*. Faut-il bien s'en étonner, quand on songe que cette expression n'a même pas d'équivalent dans notre langue, que nous n'avons pas de mot pour exprimer l'idée exacte qui y est attachée : commerçant a un sens trop étroit et trop particulier ; homme d'affaires veut dire homme de loi et, de plus, est souvent pris dans un

1. Citation faite par MM. Astier et Cuminal, (*op. cit.*).

sens péjoratif. Quoi qu'il en soit, il est très regrettable que cet esprit tienne si peu de place dans notre enseignement. On pourra aisément s'en convaincre en comparant les trois programmes des Ecoles de Paris, de Genève et de Berlin que nous avons rapportés pages 160, 162 et 167. Dans les deux derniers, on sent que l'esprit des affaires domine tout. Dans le premier, c'est le contraire ; la nomenclature des matières enseignées semble, il est vrai, avoir une certaine parenté avec le commerce et l'industrie, mais ce n'est pas cela !... et si nous nous permettions de paraphraser Beaumarchais, nous dirions qu'en la lisant, on a l'impression que c'est un calculateur qui a organisé l'école de danse !

Pourtant, il ne viendra à l'esprit de personne de nier la valeur intellectuelle du personnel enseignant, non plus que la grande supériorité, la science considérable des hauts personnages qui ont présidé à l'élaboration de ces programmes. Il nous paraît que les défauts de ces derniers proviennent d'une sorte de malentendu, d'une cause profonde qui remonte aux principes mêmes de la science en général, et que nous allons tenter d'analyser dans les chapitres suivants.

Les Causes profondes.

L'esprit spéculatif et l'esprit économiste.

Nous mettrons en présence dans ce chapitre deux points de vue opposés, deux manières différentes de juger les actions des hommes, deux esprits hétérogènes d'une divergence bien caractérisée, que nous appellerons, le premier l'esprit spéculatif, le second l'esprit économiste.

Quelques courtes sentences, la plupart bien connues, concernant chacun d'eux, nous dispenseront de longues définitions.

L'esprit spéculatif.

— Supporte et abstiens-toi (Epictète).

— La vertu est le souverain bien, l'unique bien (les Stoïques).

— L'homme qui a le moins de besoins est celui qui approche le plus de la Divinité (Antisthène).

— Avec un pain d'orge et un peu d'eau, le sage peut disputer de félicité avec Jupiter (Epicure).

— *Cuncta mea mecum sunt* (Bias).

— Ma troisième maxime était de tâcher toujours plutôt à me vaincre que la fortune, et à changer mes désirs que l'ordre du monde (Descartes).

— Que sais-je ? (Montaigne).

— L'homme possède le bien, cherche le mieux, trouve le mal et s'en contente !

— Le bien vaut mieux que le mieux ; tout ce qui est le meilleur ne dure guère (Joubert).

Etc.

L'esprit économiste.

— Si un peuple devenait totalement désintéressé, il serait ingouvernable (Stuart, *Principes d'Economie politique*, 1767).

— Un être borné tel que l'homme s'égèrerait en se livrant exclusivement à la bienveillance et il changerait bientôt en confusion l'ordre qui règne autour de lui (Malthus, *Essai sur le Principe de population*).

— Enrichissez-vous par le travail et vous deviendrez électeurs (Guizot).

— Le sentiment du devoir n'est jamais le sentiment fondamental en matière économique, c'est l'intérêt (M. Truchy à son cours).

— La frugalité est solidaire de la fainéantise et de la routine (Pensée rapportée par M. Ch. Gide, *Principes d'Econ. pol.*, p. 46).

— Civiliser un peuple, ce n'est rien de plus que de faire naître chez lui des besoins nouveaux (M. Gide, *op. cit.*, p. 44).

— Il ne faut pas que l'homme se suffise à lui-même... Il faut se réjouir, non s'attrister, que des besoins et des désirs nouveaux tourmentent sans cesse les classes ouvrières ; sans cela elles seraient restées dans une éternelle servitude (M. Ch. Gide, *op. cit.*, p. 46).

— Aussi souvent la raison sera contre l'homme, aussi souvent l'homme sera contre la raison (Hobbes) (1).

— Les théorèmes d'Euclide eux-mêmes n'auraient jamais reçu l'assentiment unanime des savants s'ils avaient une relation immédiate avec la richesse et le bien-être individuels (Whately).

L'on pourrait multiplier les citations.

1. En d'autres termes, la raison sera contre la vérité si la vérité gêne les intérêts particuliers.

Le contraste absolu entre ces deux esprits, qui apparaît au premier coup d'œil, n'est pas moins vif dans leurs manifestations. L'esprit économiste, c'est l'esprit de réalisation, l'esprit spéculatif ne s'occupe que de recherche pure. Ce qui paraît bon au philosophe est déclaré mauvais par l'économiste ; ce qui ravit l'un désole l'autre. L'économiste a pour mot d'ordre « Intérêt », le philosophe « Vertu et désintéressement ». Il essaie de découvrir les causes et la raison suprême des choses, l'absolu, le parfait ; il estime le spéculateur, l'analyste, le théoricien ; l'économiste au contraire, plein de souplesse et d'entre-gent, ne demande qu'un à peu près, pourvu qu'il soit acceptable ; celui qui ne sait que prendre la mesure des difficultés ne l'intéresse pas. Le philosophe, volontiers conservateur, est enclin à dédaigner le progrès matériel, parce que lui-même vise à la perfection ; l'économiste capte avec soin les petites améliorations qui passent à sa portée, et tous les biens particuliers actuels, pourvu seulement qu'ils ne soient pas trop en opposition avec le bien général futur. L'un prône par dessus tout l'action ; l'autre souvent la dédaigne quand il ne la réproouve pas. S'agit-il enfin d'une nouveauté ? *a priori* elle intéresse l'économiste, alors qu'instinctivement elle n'inspire au philosophe que méfiance ou répulsion.

Transportons-nous par la pensée dans un de nos grands bazars parisiens un jour d'exposition. Que

dira le philosophe de cette multitude qui se presse, s'écrase à tous les comptoirs, heureuse de vider sa bourse en achetant de futiles babioles qu'elle jettera le lendemain ? Il déplorera ce gaspillage inutile d'efforts, de pensée, d'intelligence ; il le qualifiera volontiers de sottise ou de folie. Quelle est l'impression de l'économiste ? tout à l'opposé du précédent. Il est ravi, non pas seulement du spectacle, mais du résultat final. Il suppute le nombre de millions déplacés ; il suit par la pensée les pièces d'or qui passent de main en main, en laissant un peu de joie et de bien-être à leurs possesseurs momentanés. Il songe avec plaisir au mouvement dont tout ce qu'il voit a été la cause, sur terre, sur mer, dans les deux mondes. La seule chose qu'il déplore, c'est qu'il n'en soit pas tous les jours ainsi dans cent endroits, car cela aplanirait bien des difficultés, résoudrait beaucoup de problèmes angoissants, et contribuerait à guérir bien des plaies sociales que le philosophe se borne à constater.

Que penser de l'antagonisme de ces deux points de vue ? Ils se partagent l'humanité par parties très-inégaies, car il n'y a qu'un petit nombre de sages qui trouvent leur bonheur dans la philosophie, à laquelle ne manquons pas de rattacher les sciences mathématiques, qui en sont peut-être la plus séduisante partie. Comment donc qualifierons-nous le reste des hommes ? Disons-nous qu'ils sont des insensés, de

courir sans cesse après un but qui s'enfuit quand ils croient l'atteindre, et de poursuivre jusqu'à la mort, au prix de combien de douleurs, la réalisation de leurs désirs, au lieu d'empêcher ces désirs de naître ? Puis, la conception spéculative et l'idée économiste, telles que nous les avons présentées, étant opposées, contradictoires, ne peuvent être justes en même temps ; faut-il donc souhaiter, qu'après avoir pris parti, l'on sacrifie celle des deux qui serait reconnue inférieure, ou, pour parler net, que l'éducateur auquel sera confié le soin de façonner les jeunes âmes, anéantisse en elles toute tendance contraire à l'esprit qui aura été déclaré le meilleur ?

Voici ce que nous croyons devoir répondre à ce sujet

Si dans une île Heureuse, lointaine et inaccessible, nous avons, par quelque moyen, à créer, avec des enfants en bas-âge, une nouvelle république d'Utopia, nous ferions sans hésiter une nation que dirigerait uniquement l'esprit spéculatif. Nous voudrions agir de telle sorte que les échos de la civilisation moderne n'y parvinssent jamais, et que le nouveau peuple ne connût de l'Europe que ses académies, ses écoles et ses laboratoires. Là, nous étoufferions avec soin, du plus loin qu'on pourrait les pressentir, toutes les manifestations de l'intérêt individuel, et

nous punirions comme fautes graves toute recherche de luxe et de fortune personnelle. Vivant d'une existence simple et frugale, sans macérations inutiles comme sans dédain des plaisirs honnêtes, ce peuple ne connaîtrait du travail manuel que ce qu'il en faudrait pour assurer les besoins essentiels, et pour fabriquer les instruments nécessaires aux sciences. Nous inspirerions aux enfants, dès leur jeune âge, le goût de l'étude sous toutes ses formes ; avec celle des beaux-arts, elle occuperait toute leur vie.

Seraient-ils plus heureux que nous ? Bornons-nous à dire qu'ils ne seraient pas plus malheureux, et qu'au moins ils seraient plus dignes que nous du nom d'hommes. C'est qu'en effet, la pratique des lettres, des sciences et des arts, la recherche éternelle du vrai, du beau et du bien, la lutte contre la nature pour lui arracher ses secrets, voilà les occupations vraiment dignes de l'homme, celles qui sont sa gloire et sa raison d'être. Elles seules peuvent lui procurer le bonheur, le vrai, celui que ne saurait donner un vil intérêt, puisque celui-ci engendre des désirs toujours renaissants, une soif de jouissance qui chaque jour se révèle plus inextinguible.

Nous n'examinerons pas la question de savoir si, au cours des âges, la nature humaine, l'atavisme aidant, ne ferait pas reparaitre là-bas les défauts de nos sociétés actuelles. Nous répéterons que si nous avons à créer de toutes pièces une nation

nouvelle, nous lui inculquerions comme principe directeur l'esprit spéculatif.

Mais il n'existe pas d'île Heureuse, où l'on aurait le pouvoir de façonner les hommes à son gré ; il faut au contraire que, dans notre propre pays, nous les prenions tels qu'ils sont, avec leurs travers et leurs vices, et que nous nous accommodions aussi bien de celui auquel il faut une grande fortune, que de celui qui trouverait un royaume trop peu pour son ambition. Qu'on le déplore si l'on veut, il faut reconnaître que l'Intérêt tient une place considérable, la plus grande peut-être, dans les actions des hommes. Il serait donc illogique de faire semblant de l'ignorer officiellement. Il faut lui faire une place dans nos programmes d'enseignement, ne serait-ce que parce qu'il vaut encore mieux le guider intelligemment que de le laisser, comme on le fait, errer à l'aventure. La morale y trouverait autant son compte que la prospérité individuelle et la prospérité nationale.

Il est donc nécessaire de donner à l'esprit économe sa part et de l'inculquer, à l'exclusion de tout autre, à ceux qui doivent être des commerçants, des industriels et des fonctionnaires. Il faut éviter que l'esprit spéculatif n'étende sur eux son emprise indélébile. On ne dissèque pas impunément l'âme humaine ; il reste, même à l'insu du sujet, un désenchantement, un scepticisme un peu douloureux — doute des choses, doute de soi — et surtout une

répulsion instinctive pour l'action, un aquoibonisme qui est aux antipodes de l'esprit de l'homme destiné à s'occuper d'affaires. Celui-ci doit avoir confiance, aimer l'effort et la fortune qui en est la récompense ; il doit travailler dans la joie de l'activité utilisée conformément à son but. Son rôle n'est pas de contempler la Comédie humaine ni de faire des théories d'art, mais de savourer des réalités tangibles et tangibles tout de suite.

Or que voyons-nous autour de nous ? Nous le dirons dans les chapitres suivants.

Tout notre enseignement, en France, procède de l'esprit spéculatif et non de l'esprit économiste.

Dans son livre *De la liberté du Travail*, Dunoyer place à la tête de toutes les qualités de l'industriel ce qu'il appelle « le génie des affaires », entendant par ce mot « les qualités morales de direction, le « moyen d'exploiter avec habileté une entreprise « conçue avec sagesse, et celui d'en vérifier la marche « et d'en contrôler les résultats ». Il ne donne que la seconde place à ce qu'il appelle, un peu pompeusement « le génie de l'Art », désignant par là « la connaissance pratique du métier, le talent des applications, l'habileté en fait de main-d'œuvre ».

De leur côté, MM. Astier et Cuminal, dans leur livre sur l'Enseignement technique, donnent comme raison de la prospérité industrielle de l'Allemagne, non le développement de l'enseignement technique industriel et commercial, affirmation qui, disent-ils, serait injuste et puérile, non pas même une floraison de bonnes lois, de mesures générales bien comprises, comme l'amélioration des moyens de communication, « *mais la création d'une mentalité pratique qui oriente les activités vers le commerce et l'industrie.* » C'est elle qui a provoqué, comme une conséquence « inéluctable, des améliorations de toutes sortes qui répondaient à un état d'esprit social, à une conception particulière du rôle à remplir »...

Voilà la vraie formule ; c'est bien une mentalité spéciale qu'il faut créer en France, ou plutôt qu'il ne faut pas empêcher de naître, la mentalité économete, grâce à laquelle la solution des problèmes industriels et commerciaux apparaîtra claire et rapide.

Beaucoup d'auteurs, d'ailleurs, parlent dans le même sens et émettent des critiques fort justes ; mais quand il s'agit de trouver le remède au mal, il en est tout différemment. On revient toujours, malgré soi, à la technique industrielle pure, et surtout à ce que l'affaire peut avoir de scientifique, à la physique, à la chimie, aux mathématiques, en ajoutant, par surcroît, des données de haute économie politique, de géographie industrielle, etc., très intéressantes sans doute,

mais qui sont à côté de ce qu'il faut. De l'essentiel, il n'y a que peu ou point.

Quelle explication peut-on donner de ces regrettables errements ? Nous n'en voyons qu'une : c'est qu'en haut lieu on ne sait pas bien ce que sont en réalité le commerce et l'exploitation d'une affaire industrielle. On croit que cela s'apprend tout seul, par la pratique et surtout par suite de dispositions particulières : un marchand achète 1.000 mètres de drap à 8 francs le mètre, il le revend 9 francs ; il a gagné 1.000 francs ; c'est tout simple, cela ne semble pas autrement difficile ! On apprendra à l'élève comment on fait le drap, de quels pays provient la laine, etc. ; on s'étendra complaisamment sur l'opération ci-dessus, sur la manière dont on la transcrira sur les livres, sur celle dont on rédigera au besoin une réclamation compliquée à son sujet, sur la petite affaire de banque qui interviendra, l'escompte de la traite, etc., mais quant à l'essentiel : la mentalité, la connaissance des hommes et des choses, le sérieux, le précis, l'entregent, les qualités en un mot qu'il faut avoir pour échanger une partie de son patrimoine en argent contre du drap, de manière à avoir la certitude de le revendre avec bénéfice, il faut reconnaître que l'on n'a pas conscience, en France du moins, que c'est en cela que consiste la vraie difficulté et que cela doit être le but de l'enseignement technique.

On conseille bien, il est vrai, au futur commerçant de faire un apprentissage dans une bonne maison ; mais on paraît ignorer que le premier souci de son patron sera justement de lui cacher avec soin le principal des affaires, et qu'il se bornera à lui enseigner une pratique journalière, d'importance secondaire, mais grâce à laquelle le néophyte pourra rendre des services. Quant à tout ce qui serait susceptible de faciliter à l'employé la sortie du salariat, il arrivera souvent qu'il l'ignorera toute sa vie, à moins que quelque hasard, des conseils venus d'ailleurs, ne le mettent sur la bonne piste. On dira peut-être : « et l'expérience qu'il acquerra ? » Mais laquelle ? Celle du travail de tous les jours ? Celle-là évidemment on la lui inculquera, plus ou moins bonne, mais on n'y manquera pas, puisque c'est grâce à elle seulement qu'on pourra l'utiliser ; ainsi on lui apprendra, et en quelques heures, à faire des fractures, des comptes-courants, à calculer les nombres, en un mot à bien remplir ses fonctions d'employé. Mais quant à l'expérience nécessaire au chef d'affaire, le mieux qu'on puisse espérer, c'est qu'elle ne vienne pas trop tard, et que le salarié acquière, avant la fin de sa carrière, l'esprit qu'une bonne école commerciale aurait dû lui inspirer à ses débuts.

Il y a évidemment des exceptions ; l'on voit chaque jour des hommes assez jeunes s'établir et réussir ; mais c'est que, depuis leur enfance, ils n'ont entendu

parler que d'affaires — ainsi, en général, les Israélites — ou bien qu'ils y étaient portés par certaines dispositions naturelles. Toutefois, cela ne saurait suffire pour permettre à une nation de lutter avec avantage contre un concurrent organisé méthodiquement comme l'Allemagne.

Pendant longtemps en France, on n'a pas eu pour le commerçant et l'industriel une estime suffisante. Nous donnerons encore une fois à ce sujet la parole à des voix autorisées :

« On a trop longtemps cru, dit M. G. Blondel, professeur à l'Ecole des Hautes-Etudes commerciales, que l'élite de la nation devait être cherchée dans les carrières libérales. On a accordé et on accorde encore une considération exagérée à des hommes quelquefois très médiocres, uniquement parce qu'ils avaient une culture classique... Cela a été une de nos grosses erreurs. L'enseignement actuel, littéraire, fait en France un grand nombre de déclassés, et c'est certainement une des causes de notre infériorité économique vis à-vis de l'Allemagne. »

« On a trop longtemps pensé, dit à son tour M. Jacques Siegfried, que le commerce était bon pour les fruits secs des autres professions. Le préjugé de l'infériorité des carrières commerciales a pesé sur notre civilisation toute entière. »

Quelques opinions flatteuses se manifestaient

cependant à son égard : Est-il un homme, a dit Goethe, qui ait besoin d'avoir l'esprit plus large que le commerçant ? — Il occupe un poste social, dit Ihering. — « Il est dans la même situation que le « savant, écrit M. Brouilhet ; elle est même plus « délicate, car ses décisions doivent être prises sans « délai. » Cette manière de voir est plutôt rare chez les intellectuels.

Il faut dire que ce manque de considération s'atténue de nos jours ; néanmoins le commerçant est encore, en France, bien loin d'atteindre à celle dont il jouit dans d'autres pays, en Angleterre et en Allemagne par exemple. Ainsi, dans le roman contemporain on l'ignore en général ; tout au plus s'intéresse-t-on au grand industriel, au riche banquier, et encore ne les utilise-t-on le plus souvent que pour leur faire jouer un rôle ingrat, pour faire ressortir l'avocat, le militaire ou l'artiste, personnages classiquement sympathiques. Dans tout commerçant, on est volontiers porté à voir M. Benoiton, ce personnage de Victorien Sardou, avec son souci perpétuel de la literie !

Cette réputation d'infériorité intellectuelle était-elle absolument injustifiée ? Il faut avouer que non ; le commerçant a gardé longtemps, presque jusqu'à nos jours, un esprit et des aspirations peu élevées, mais à qui encore la faute en incombe-t-elle ? Souvent fils de ses œuvres, puisque l'Etat n'avait pas su le

guider dans sa jeunesse, il avait passé des années dans une situation peu brillante, où il n'avait guère pu s'affiner. Il s'en rendait compte, en souffrait parfois, et pour cette raison, devenu riche, il tenait à faire acquérir à son fils ce qui lui avait manqué à lui-même : une certaine instruction. Il le mettait au collège, et le collège lui rendait un bachelier, à qui l'esprit des affaires était étranger, et qui songeait bien plutôt à se faire avocat, médecin, fonctionnaire ou officier qu'à reprendre la maison de son père.

Depuis longtemps, on déplorait en France cette manière de faire, si préjudiciable à nos intérêts tant généraux que particuliers ; mais au lieu de s'en prendre aux pouvoirs publics, seuls fautifs dans l'espèce, c'est le baccalauréat que l'on incriminait bien injustement à notre avis. Il était même assez piquant de lui voir reprocher ses principales qualités, qui consistent à donner aux jeunes gens une vue d'ensemble, étendue mais nécessairement un peu superficielle, sur toutes les branches du savoir humain, et de leur procurer la clef qui ouvre la porte des Facultés. C'étaient les études classiques elles-mêmes que l'on entendait rendre responsables ; et cela a lieu encore aujourd'hui. Aussi voit-on certains auteurs ne pas hésiter à en préconiser l'abandon. Il faudrait, a-t-on dit, couper le cordon ombilical qui nous rattache à notre mère l'antiquité ! Rassurons-nous ! nous ne sommes pas sérieusement menacés d'un

pareil désastre. On ne commettra vraisemblablement jamais la faute de sacrifier la haute intellectualité qui fait la gloire de la France, mais il faut espérer qu'un jour viendra où l'on ne commettra plus celle qui consiste à saturer de lettres ou de sciences l'esprit des jeunes gens qui se destinent aux affaires ; il faut prendre à leur égard des dispositions spéciales.

Une légende représente Jacquart, tenant dans ses mains un bout de fil, un morceau de toile, et répétant : « Avec ceci, je veux faire cela. » Cette phrase pourrait servir de maxime à ceux qui ont la charge de diriger l'instruction publique : « Avec tel programme, je veux faire telle catégorie d'hommes. »

Nous sommes d'avis qu'il ne doit pas y avoir de programmes hybrides ; il ne faut pas que les programmes de lettres et de sciences, ceux dont on attend les futurs professeurs, magistrats, écrivains, médecins, etc. fassent de concessions à l'esprit économe ; ils doivent rester purs, et il serait mauvais de les modifier, de les simplifier pour les mettre à la portée de ceux qui seront des gens d'affaires. Mais, par contre, il est nécessaire que l'on fasse pour ceux-ci un programme spécial, entièrement différent des précédents, et que l'on organise un cycle d'études, comprenant le même temps de scolarité et la même sanction : un baccalauréat ès-sciences économiques, en deux parties, qui serait passé au même âge et dans les mêmes conditions que les autres. Ce bacca-

lauréat remplacerait celui qu'on appelle aujourd'hui « Latin langues vivantes » et dont l'utilité deviendrait nulle. Il semble bien d'ailleurs qu'actuellement il ne serve guère qu'à faire obtenir le diplôme aux candidats partisans du moindre effort, qui ne veulent pas prendre la peine d'étudier le grec ni les sciences ; il n'y aurait pas lieu de le maintenir.

Ce programme ès-sciences économiques dont nous parlons, pourrait être suivi dans nos Ecoles supérieures de commerce, dont le nombre ne devrait pas être moindre qu'en Allemagne. Il comporterait, par exemple :

1° Avant tout, un fonds d'instruction générale, plutôt littéraire que scientifique, à notre avis, sans langues mortes :

2° Des études de Droit, réparties sur trois ou quatre années et que nos Maîtres organiseraient en rapport avec le résultat à obtenir ;

3° Des études philosophiques dans la dernière année, comme cela a lieu déjà, mais en insistant principalement sur la logique, la morale, l'économie politique, etc. ;

4° L'étude scientifique du commerce et de l'industrie modernes, dans le sens que nous avons indiqué à la page 125. Nous ne nous permettrons pas de nous étendre sur la confection de ce programme, non plus que sur la question du raccord avec l'enseignement supérieur ; nous nous bornerons à dire que

tout en lui devrait contribuer, par un entraînement progressif, par des théories orales appropriées, à développer chez les élèves l'esprit des affaires, à leur suggérer le désir d'entreprendre, à leur en enseigner les moyens pratiques, à leur faire valoir les avantages qui en résulteraient pour eux : la fortune, ou du moins la belle indépendance et la vie large du commerçant qui fait bien ses affaires.

De l'avis des personnes les plus compétentes, nos écoles commerciales actuelles ne remplissent pas ce but. En premier lieu, elles n'ont pas, comme nous l'avons vu, un programme économiste, mais des programmes secondaires bâtards. Ceux qui les ont élaborés sont de savants intellectuels, des fils éminents de l'Université ; mais, par cette origine même, ils sont pénétrés d'un esprit de désintéressement, imbus de traditions qui certes, sont nobles, belles, et grandes au plus haut degré, mais opposées à l'esprit économiste. Or c'est cet esprit qui devrait dominer l'enseignement des Ecoles de commerce à l'exclusion de tout autre.

En second lieu, les études que l'on fait dans ces écoles n'ont qu'une sanction insuffisante ; elles ne délivrent qu'un diplôme de sortie qui n'intéresse pas, et qui peut même porter préjudice à celui qui l'obtient, parce que le public simpliste croira volontiers, bien à tort, qu'il n'a pas été capable de mener à bien des études classiques ! En fait, actuellement,

après avoir consacré à l'étude autant de temps qu'un bachelier, l'élève sortant n'est ni un littéraire, ni un scientifique, ni un homme apte aux affaires, et, de plus, il n'est porteur que d'un diplôme peu considéré.

Ce dernier point mérite d'attirer tout particulièrement l'attention. La bourgeoisie, et surtout le monde commerçant et industriel, ont pour notre vénérable baccalauréat un respect très grand ; il leur apparaît un peu comme une auréole, un brevet d'omniscience ; ils tiennent à le faire obtenir à leurs fils, et c'est un peu pour cela qu'ils les mettent de préférence dans les collèges. On aura beau multiplier les écoles commerciales et leur donner un programme convenable, il est certain qu'elles paraîtront quand même inférieures, et qu'une bonne partie de leur jeune clientèle leur sera enlevée, quoi qu'on fasse, si l'on ne se résout pas à donner le baccalauréat comme sanction de leurs études.

Il ne semble pas, d'ailleurs, qu'il y ait, dans cette réforme, rien qui choque la raison ni le bon sens. Il y a un Doctorat comme sanction des études économiques, pourquoi n'y aurait-il pas un Baccalauréat ?

CONCLUSION

Ces considérations qui semblent nous avoir écartés de l'étude critique de l'Industrie, nous mettent au contraire au cœur de la question, car tant vaudra l'industriel, tant vaudra l'industrie, et si l'on ne remonte pas aux causes profondes du mal, il ne faut pas espérer le guérir. Dans les circonstances actuelles, ce sujet a l'importance la plus grande. L'héroïsme, comme l'a dit M. Ch. Gide, ne saurait être le pain quotidien d'un peuple, il faut autre chose. Pratiquement le véritable vainqueur de la guerre sera celui des belligérants qui aura le plus vite réparé ses pertes et rétabli sa situation économique. Sera-ce la France ?

Ayons confiance, mais faisons ce qu'il faut faire ; supprimons sans faiblesse, bâtissons sans retard. La lutte va reprendre sur le terrain industriel et commercial ; nos alliés d'hier seront nos rivaux de demain ; l'on prévoit des budgets de plus de 20 milliards de francs, et l'instrument humain qu'il faut pour produire cette somme énorme est à créer. Pour

cela, ce ne sont pas quelques judicieux conseils qu'il faut, non plus que de pressantes exhortations, ce sont de bonnes écoles. On objectera peut-être, (nous l'entendons répéter tous les jours), que le Français n'est pas commerçant, pas réalisateur, qu'il est foncièrement routinier, dénué d'ambition. Nous ne saurions trop nous élever contre ce jugement, et nous répondrons qu'il ne résiste pas à l'examen. Comment expliquerait-on donc que, pendant une partie du xix^e siècle, l'Europe ait envié, et à juste titre, notre Administration ? C'était une phrase que l'on aimait à répéter, et elle était juste alors, puisque notre Administration a servi de modèle à celle des autres peuples, de même d'ailleurs que nos Codes, et beaucoup de nos lois. Comment expliquerait-on que notre commerce et notre industrie aient été, jusqu'en 1890, aussi florissants et aussi admirés, sinon davantage, que ceux de tout autre pays, à l'exception de l'Angleterre ? Notre prospérité allait croissant ; les lourdes charges de la guerre de 1870 avaient été aisément supportées ; en quelques années, nous avions non seulement réparé nos pertes, mais encore rétabli notre situation mondiale et créé un vaste domaine colonial. Nous étions donc alors commerçants, ambitieux, réalisateurs ! Aurions-nous subitement perdu ces précieuses qualités ?

Mauvais gouvernements, instabilité ministérielle, démagogie, dépopulation, dit-on aussi ! Pour cette

dernière question, si grave, n'est-il pas irritant d'entendre sans cesse conseiller aux salariés d'avoir beaucoup d'enfants, alors qu'on les jette désarmés à la lutte pour l'existence, et qu'eux-mêmes, se sentant inférieurs aux difficultés qui les assaillent, se demandent avec angoisse comment ils pourront s'en tirer tout seuls ? Quant aux autres arguments invoqués, comment expliquerait-on, et le brillant résultat que nous venons d'obtenir, et l'incomparable sagesse avec laquelle ce peuple s'est comporté au cours de la guerre, le calme, la grandeur d'âme dont il a fait preuve au milieu des circonstances les plus tragiques ?

Nous ne voyons qu'une explication plausible, c'est qu'on prend des effets pour des causes, et qu'il serait beaucoup plus juste de dire que nos querelles intestines, nos menées démagogiques, n'étaient que les manifestations extérieures d'une activité considérable qui ne trouvait pas à s'employer utilement, de l'énergie d'un peuple qui rongeaient son frein, parce qu'il voyait lui échapper son patrimoine, et qu'il sentait confusément qu'on le mettait dans l'impossibilité de le défendre.

C'est pour cette raison que nous avons vu se manifester tous les signes dénonciateurs d'un malaise national : l'étalage sans cesse renouvelé des vieux souvenirs, des gloires passées, et l'exaltation exagérée de tout ce qui pouvait être considéré comme

une gloire nouvelle de bon ou de mauvais aloi, l'affectation d'une certaine désinvolture d'allures et de langage, allant parfois jusqu'au puffisme, d'un esprit soi-disant bien parisien, de certains défauts, voire de certains vices que nous n'avions pas. Puis la politique à outrance, la discussion stérile, l'agitation factice, la surenchère électorale, — il faut bien promettre quand on ne peut rien faire de mieux ! — Tout cela occupait l'esprit des masses, à défaut des choses sérieuses, dont les motifs que nous avons exposés rendaient impossible la réalisation.

Mais, en somme, ce n'était pas le peuple français qui avait dégénéré au point de vue économique ; c'était au contraire un concurrent audacieux qui, depuis 1890, avait marché vite, trop vite, et bouleversé le monde par des procédés nouveaux, appliqués par des hommes qui avaient été formés dans des écoles intelligemment créées dans ce but.

Or cet esprit, ces procédés, ces écoles, ces hommes, il les a encore aujourd'hui ; il serait sage de croire que, pour lutter contre eux, les objurgations ne sauraient suffire. Il faut autre chose : faire ce qu'il a fait lui-même, et nous le pouvons. Il faut se garder de toute tendance au pessimisme, et conserver une confiance entière, non dans notre étoile, mais dans le génie de notre race et dans la valeur de nos concitoyens. Il a suffi durant cette guerre que nous ayons eu une possibilité de victoire pour que nous l'ayons

remportée éclatante et décisive ; nous sortirons de même à notre honneur de la lutte économique, mais à la condition qu'on nous forge dans les écoles cet instrument humain indispensable. Si nous ne l'avons pas encore, ce n'est pas sa faute, c'est uniquement parce que notre enseignement technique est en retard de plus de trente ans sur les nécessités économiques, et trente ans à notre époque comptent beaucoup dans la vie d'un peuple.

« Il faut, écrivait l'année dernière un homme politique dans *l'Exportateur français*, jeter aux orties
« nos âmes de rentiers, de petits fonctionnaires, de
« petits boutiquiers ultra-prévoyants, économes jusqu'à l'avarice, n'ayant pas le sens du risque ni de
« l'entreprise. » Nous nous permettrons de critiquer ces paroles. Il faut d'abord reconnaître que ces hommes, ennemis du risque et ultra-prévoyants, le restent bien peu quand ils ont entre les mains un fusil ou une grenade ! Puis, nos industriels ont-ils réellement des âmes de petits boutiquiers ? Nous ne le pensons pas. Il serait d'abord plus juste de dire qu'on leur inculque cette âme mesquine ; nous ajouterons que leur prévoyance n'est qu'une manifestation de leur bon sens. Ils ont, en puissance, les qualités nécessaires pour rendre notre industrie nationale aussi florissante que celle de nos ennemis, mais ces qualités, il faut les développer comme on l'a fait ailleurs, où l'on a su tirer un meilleur parti de qualités moins

grandes ; il ne faut pas surtout laisser s'accréditer plus longtemps à l'étranger cette grande erreur que le Français, supérieur au point de vue intellectuel, est incapable de réalisations pratiques, et qu'il est foncièrement inférieur au point de vue économique. Depuis quand le serait-il, et alors, pour quelles raisons ?

Il n'y a pas de surrace. S'il y en avait une qui pût prétendre à ce titre, ce ne serait certainement pas la race allemande ; mais on a enseigné à une partie de ce peuple le moyen de faire des affaires, il a fait des affaires ; qu'on agisse de même en France et l'on sera étonné de la rapidité du résultat. On verra, et promptement, le peuple français se révéler aussi brillant sur le terrain économique qu'il l'a été sur le terrain militaire. Nous avons un phare incomparable, qu'on ne refuse pas d'y mettre un flambeau ! Que l'on fasse à l'esprit économiste la part qui s'impose dans notre enseignement, et alors on pourra, sans trop d'inquiétude, songer aux lourds budgets qu'on nous prépare et regarder l'avenir avec confiance.

Vu : le Président de la thèse

RAOUL JAY

Vu : le Doyen

F. LARNAUDE

Vu et permis d'imprimer

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,

L. POINCARÉ

ANNEXES

Extrait du programme des Cours professionnels obligatoires concernant la profession de garçon de café et de maître d'hôtel à Francfort-sur-le-Mein (1), rapporté par MM. Astier et Cuminal (*op. cit.*).

La salle de café ou de l'hôtel. — Aménagement et installation ; l'aérage, dispositions naturelles et artificielles de ventilation ; principes d'hygiène professionnelle, éclairage, chauffage, chaleur, conductibilité de la chaleur, chaleur par rayonnement, appareils de chauffage et combustibles.

Ameublement de la salle ; description des objets la composant, leur entretien ;

Travail du garçon de salle ; objets employés, leur origine, leur entretien ; le service des consommateurs ; tenue, politesse, réserve ; calcul des prix, pourboires, etc.

1. Le programme de l'Ecole supérieure de Commerce de Paris, que nous avons sous les yeux, comporte actuellement en quatrième année une section hôtelière dans laquelle se donnent, entre autres, un cours de droit usuel hôtelier, d'une heure par semaine, et un d'hygiène et d'outillage hôtelier, de trois heures seulement par semaine. Ce programme semble un peu plus scientifique et un peu moins pratique qu'il ne faudrait. Il est assez singulier que ces études, qui ne devraient être que corporatives et techniques, fassent l'objet d'une section dans une école si importante. La plupart de nos industries ont des besoins identiques, mais rien n'est prévu à leur sujet.

Dans la cave. — Aménagement et disposition de la cave ; provisions ; la bière, différentes sortes, éléments constitutifs ; vin, sa fabrication, pays vinicoles, sortes de vins, traitement du vin, vins artificiels, bouteilles, fermetures.

Eaux-de-vie, variétés ; alcools ; aréomètres ; eaux minérales naturelles et artificielles ; travail du garçon de cave.

La cuisine. — Situation et installation de la cuisine, espace, aérage, éclairage, dispositions intérieures et extérieures ; la batterie de cuisine, sa fabrication, avantages et inconvénients des diverses batteries de cuisine ; précautions sanitaires, empoisonnement, contre-poisons ; ustensiles, instruments et machines.

Les aliments et les épices.

Le travail dans la cuisine.

L'hôtel. — Les hôtels autrefois et aujourd'hui ; les locaux de l'hôtel, comment ils sont reliés ; installation des chambres ; sonnette électrique ; téléphone ; porte-voix ; ascenseur ; avertisseur d'incendie ; dispositions relatives à l'hygiène.

Les communications : 1^o locales, voitures, tramway électrique. commissionnaires ; 2^o extérieures, gare de Francfort, lignes de chemin de fer au départ de Francfort, principales lignes, indicateur des chemins de fer, principales monnaies étrangères.

Résumé du programme de l'Ecole supérieure de Commerce de Paris (1917)

Les études se divisent en deux cycles :

PREMIER CYCLE (trois années)

Première année (âge moyen : quatorze ans)

Langue française : cinq heures par semaine.
Deux langues étrangères : six heures.
Mathématiques : quatre heures.
Commerce et documents commerciaux : deux heures.
Comptabilité et tenue des livres : une heure.
Histoire et géographie : trois heures.
Calligraphie : deux heures.
Dessin : deux heures.

Deuxième année (âge moyen : quinze ans)

Langue française : cinq heures par semaine.
Langues étrangères : six heures.
Mathématiques : trois heures.
Commerce et documents commerciaux : une heure et demie.
Comptabilité et tenue des livres : une heure et demie.
Histoire et géographie : trois heures.
Physique et chimie : deux heures.
Calligraphie : deux heures.
Dessin : deux heures.

Troisième année (âge moyen : seize ans)

Langue française : quatre heures par semaine.
Langues étrangères : six heures (nomenclature et correspondance commerciales).
Mathématiques : deux heures.

Commerce et documents commerciaux : une heure.
Comptabilité et tenue des livres : deux heures.
Histoire et géographie : trois heures.
Physique et chimie : deux heures.
Histoire naturelle et hygiène : une heure.
Droit public, droit civil, droit commercial : une heure par semaine.
Calligraphie : une heure.
Sténographie et dactylographie : deux heures.
Dessin : deux heures.

DEUXIÈME CYCLE (deux années)

Quatrième année (à partir de seize ans)

Commerce et documents commerciaux : deux heures par semaine.
Comptabilité et tenue de livres : une heure.
Mathématiques : trois heures.
Langues étrangères : huit heures.
Langue française : deux heures.
Histoire de l'évolution du commerce moderne : une heure.
Géographie : deux heures.
Chimie : deux heures.
Technologie : une heure.
Manipulations et visites industrielles.
Droit commercial : deux heures.
Calligraphie : une heure.
Sténographie : une heure.
Dessin : une heure.

C'est dans cette année que se place la section hôtelière.

Cinquième année (et section coloniale, cours communs)

Commerce et documents commerciaux : une heure par semaine.

Comptabilité et tenue des livres : deux heures.
Mathématiques : deux heures.
Langues étrangères : huit heures.
Langue française : deux heures.
Géographie : deux heures.
Technologie : deux heures.
Manipulations et visites industrielles, conférences d'hygiène.
Outillage commercial : une heure.
Droit commercial : une heure par semaine.
Législation industrielle et ouvrière : une heure.
Législation budgétaire et douanière : une heure.
Economie politique : une heure.
Transports commerciaux : une heure.
Sténographie : une heure.
Dactylographie (applications) : une heure.
Dessin : une heure.

Programme des cours de l'Ecole des Hautes-Etudes commerciales de Berlin pour le semestre d'hiver 1908-1909, transcrit par M. G. Blondel dans son livre : *L'Education économique du peuple allemand* (Larose et Tenin, édit.).

I. — Introduction générale.

a) Introduction générale aux études qui se font à l'école (vues d'ensemble sur les diverses branches de l'enseignement ; conseils sur le meilleur emploi du temps ; utilité pratique de l'école, etc...)

b) Berlin depuis 1850 (transformation de la ville, développement de l'industrie, du commerce, des institutions sociales).

II. — Sciences commerciales.

a) Organisation générale du commerce (ce qu'on entend

par sciences commerciales ; place du commerce dans la vie économique générale ; principaux facteurs de son développement ; conflits entre producteurs et consommateurs ; rôle des intermédiaires ; rôle du travail, du capital et du crédit dans le commerce).

b) Organisation des rapports commerciaux dans l'industrie et le commerce. (Le comptoir moderne. Tendances capitalistes et efforts des associations ; de la vente et de l'achat ; les grands magasins ; la réclame).

c) Le commerce au point de vue économique (instruments à l'aide desquels se fait le commerce ; formation du capital ; comment on « finance » les entreprises ; le crédit ; moyen de se renseigner ; forme des entreprises ; formes du mécanisme commercial).

d) La vie financière (développement des banques. Diverses sortes de banques. La Banque d'Empire. Opérations diverses que font les banquiers. Ce cours est complété par des exercices pratiques.

e) Des systèmes monétaires. Banques et bourses (monnaie, papier fiduciaire. Organisation de la Bourse de Berlin).

f) Exercices pratiques sur la technique en matière de banques et de bourses (discussion sur l'organisation des banques allemandes et étrangères. Usage de la cote ; lecture et emploi des journaux financiers).

g) Le change (fondements juridiques du change. Le change moyen de paiement ; le commerce international ; la spéculation ; la lettre de change).

h) L'art de gérer sa fortune (placement des capitaux ; diverses sortes de prêts ; prêts hypothécaires, emprunts, amortissements et conversions).

i) La presse financière (rôle de la presse ; ses rapports avec la Bourse ; comment se rédigent les articles).

j) Le commerce des céréales, et le cours des céréales (moyens employés pour les vendre le mieux possible ; orga-

nisation des entrepôts, des transports, des moulins et de la meunerie, de la boulangerie, etc.)

k) Développement et organisation des industries électriques (régime du travail, influence des cartells; formes diverses de la concurrence).

l) Développement et état de l'industrie chimique (rôle de la chimie dans la vie économique moderne; organisation des fabriques de produits chimiques; extension de l'industrie chimique dans le monde).

m) Conférences faites par des industriels ou des commerçants sur des sujets rentrant dans leur spécialité.

n) Comptabilité (principes généraux et exercices d'application).

o) Théorie technique de la tenue des livres (inventaires, bilans, systèmes divers employés, comptabilité simple et double).

p. q. r. s.) Etude critique des bilans (quatre cours différents).

t) Les méthodes de l'arithmétique commerciale (avec exercices d'application).

u) L'arithmétique commerciale (spécialement dans son application aux opérations de Bourse).

v) Le calcul du prix des marchandises.

ω) La manière pour un industriel de calculer ses dépenses.

x) La science des comptes courants.

y) Cours d'arithmétique et d'algèbre.

z) Séminaire (avec quatre sections).

III. — *La Science économique*

a) Economie politique générale (production, répartition, consommation).

b) Politique industrielle et commerciale.

c) Les évolutions de la vie économique (formation du capitalisme, son rôle actuel).

d) La science des finances (finances de l'Etat, finances communales ; législation financière ; impôts).

e) La question sociale.

f) Le problème de la population.

g) Le rôle de l'association (avec exercices d'application).

h) Le marché financier dans les principaux pays du monde.

i) L'argent et le crédit (avec exercices d'application).

j) L'organisation des banques et du crédit en Angleterre.

k) Les intérêts respectifs des diverses classes de la population (agriculture, industries, métiers, commerce, transports maritimes, les intérêts allemands à l'étranger). Exercices pratiques.

l) Institutions de bienfaisance (amélioration possible du sort des ouvriers).

m et n) Exercices d'application sur les théories économiques (2 séries).

o) Le problème colonial contemporain (organisation du travail, de la propriété foncière et de la main-d'œuvre aux colonies ; les transports ; la politique commerciale).

p) Les différentes races habitant dans les colonies et pays de protectorat allemands.

q) Exercices pratiques sur les questions coloniales.

r, s, t, u, v, x, y) Sept cours sur les assurances et les diverses espèces d'assurances.

IV. — *Sciences juridiques* —

a) Principes généraux du droit civil.

b) Droit commercial.

c) Droit constitutionnel allemand.

d) Le développement constitutionnel de l'Allemagne.

e) La procédure civile et les moyens d'exécution (avec exercices).

f) La législation de la faillite.

g) Le droit de change en Allemagne et à l'étranger.

A. Poulin

- h) La protection industrielle.
- i) La législation des chemins de fer.
- j) La jurisprudence de la vie quotidienne.
- k) Exercices juridiques (applications aux difficultés usuelles).

V. — *Sciences historiques et géographiques*

- a) Géographie économique générale.
- b) Géographie du bassin méditerranéen et de l'Asie antérieure.
- c) Géographie économique des Etats-Unis.
- d) Notions de cosmographie considérée dans ses rapports avec la géographie et la navigation.
- e) Etude des instruments servant aux déterminations géographiques, aux mensurations, aux calculs des distances etc. Exercices.
- f) Le développement économique de la Russie, de Pierre le Grand à nos jours.
- g) Histoire sociale de l'Allemagne, de la Réforme au commencement du XIX^e siècle.
- h) Histoire générale du commerce.

VI. — *Sciences naturelles*

- a) Physique, mécanique, calorimétrie.
- b) La science des machines.
- c) Excursions techniques et exercices pratiques (trois séries sur des questions de physique).
- d) Principes de la chimie inorganique (avec expériences).
- e) Technologie chimique et connaissance des marchandises.
- f) Etat actuel de l'industrie chimique (exercices pratiques et excursions).

VII. — *Langues modernes*

Anglais : trois cours.
Français : trois cours.

Russe : deux cours.

Espagnol : trois cours.

Italien : deux cours.

Allemand : pour les étrangers.

VIII. — *Théorie et pratique de l'enseignement commercial*

a) L'enseignement commercial à l'étranger.

b) Exercices à l'usage des professeurs des écoles commerciales (2 séries)

IX. — *Formation scientifique générale*

a) Psychologie ;

b) Histoire de la littérature allemande au temps de Bismarck.

c) L'art allemand et l'art hollandais aux xvii^e et xviii^e siècles.

d) Le mouvement contemporain dans les industries d'art et l'architecture.

e) l'Angleterre d'autrefois et d'aujourd'hui (cours professé en anglais).

Les grands courants intellectuels en France depuis la Révolution (Cours professé en français).

Cours de sténographie.

Extrait du programme de l'Ecole supérieure du Commerce de Genève (Année scolaire 1917-1918)

Le programme s'étend sur trois années.

Première année

Français : cinq heures par semaine.

Allemand : cinq heures par semaine.

Anglais ou Italien ou Espagnol : quatre heures (facultatifs).

Calligraphie.

Comptabilité et tenue des livres : quatre heures. Ce cours comprend l'étude de la Banque.

Mathématiques : cinq heures. Ce cours comprend surtout des matières commerciales : calculs des intérêts, des escomptes, du prix de revient, comptes courants : partages proportionnels, etc. Géométrie et algèbre pratiques, etc...

Géographie commerciale et industrielle : deux heures.

Histoire du commerce en général, depuis l'antiquité : deux heures.

Physique : deux heures. Pesanteur, chaleur, électricité, acoustique, optique.

Chimie : deux heures.

Deuxième année

Français : quatre heures (Style et composition. Exercices d'élocution. Conférences faites par les élèves sur des sujets commerciaux et industriels. Critique et compte rendu de ces conférences par les élèves, correspondance commerciale.

Allemand : quatre heures. Grammaire, syntaxe. Exercices instantanés, Terminologie pour les principaux articles de commerce, et phraséologie commerciale, renseignements sur le commerce de l'Allemagne.

Anglais ou Italien ou Espagnol, facultatifs : quatre heures. Méthode pratique comprenant des traductions improvisées sans dictionnaire, et l'étude des termes de commerce, la correspondance commerciale.

Sténographie commerciale : deux heures.

Mathématiques : trois heures. Changes, arbitrages. Opérations de bourse, spéculation ; report. Comptes-courants, etc. Equations du deuxième degré.

Géographie commerciale et industrielle : deux heures. Usage des horaires internationaux.

Histoire : deux heures. Colonies. Développement économique des nations, Banque, commerce, industrie, marine

des principaux-pays : dans les temps modernes et contemporains.

Droit : quatre heures par semaine. Droit civil et commercial, les biens, les contrats, les obligations, la preuve. Instruction civique.

Technologie et produits commerçables : trois heures. Examens de nombreux échantillons, de fac-similés de machines. Projection de préparations microscopiques et de photographies industrielles.

Bureau commercial : six heures par semaine. L'Ecole est constituée en maison de commerce. Comptabilité américaine. Chaque élève occupe à son tour les différents postes de la maison.

Troisième année

Français : trois heures par semaine.

Allemand : quatre heures par semaine, l'enseignement est donné exclusivement en allemand : il est littéraire et commercial.

Anglais ou Italien, ou Espagnol (facultatifs) sont donnés exclusivement dans la langue étrangère : quatre heures.

Mathématiques : trois heures, logarithmes, amortissements, mortalité, assurances. Usage des tables relatives à ces questions.

Géographie commerciale et industrielle : deux heures. Tarifs de transports. Conditions économiques de différents pays d'Asie, d'Amérique. Usages commerciaux, monnaies, émigration, consulats, grandes voies commerciales, communications postales et télégraphiques.

Droit commercial et Economie politique : quatre heures.

Technologie et produits commerçables : trois heures. Les élèves sont exercés à contrôler les marchandises. Travaux pratiques, avec et sans le microscope.

Bureau commercial : huit heures par semaine. Cession de l'ancienne maison à une société en commandite. Douane,

avaries, ordres de Bourse, liquidation. Exploitation d'une fabrique de produits industriels, prix de revient, prix de vente, inventaires, bilans, etc., etc...

Sténographie et dactylographie : deux heures.

Publicité commerciale. Moyens à employer : une heure.

Laboratoire de chimie et de microscopie : deux heures. Ce cours a trait au commerce et à l'industrie.

Conférences faites par chaque élève à son tour devant ses camarades.

Visite d'usines, sous la conduite du professeur de technologie.

Cette école comporte une classe spéciale, qui concentre sur une seule année d'études les connaissances strictement indispensables aux employés de commerce.

BIBLIOGRAPHIE

Jay (Raoul). — La protection légale des travailleurs.

Gide (Charles). — Principes d'Economie politique (14^e édition).

Perrean. — Cours d'Economie politique.

Brouilhet. — Précis d'Economie politique.

Capitant. — Législation industrielle.

Astier et Cuminal. — L'Enseignement technique industriel et commercial en France et à l'étranger.

Blondel (G.). — L'éducation économique du peuple allemand.

Seilhac (L. de). — Syndicats ouvriers. Fédérations.

Roussy (D.). — Discours sur l'apprentissage.

Office du Travail. Bulletins.

Ministère de l'Instruction publique. Documents inédits sur les Sociétés ouvrières de 1848, publiés par M. O. Festy.

Programmes d'écoles françaises et suisses.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
Caractères généraux de la petite industrie	5
Concentration croissante de l'Industrie.....	12
Avantages de la petite industrie.....	14
Inconvénients de la petite industrie.....	20
a) Au point de vue de l'hygiène.....	20
b) Au point de vue de l'exploitation.....	23
Conditions d'établissement et de marche du petit industriel.....	29
Les Sociétés coopératives de production.....	35
Le petit industriel français.....	51
Résultat pratique des errements du petit industriel....	58
La moyenne industrie.....	64
La petite et la moyenne industrie pendant la guerre...	66
Importance des objets manufacturés dans la balance du commerce.....	71
Liberté ou intervention ?.....	73
La prospérité du petit industriel.....	77
a) L'apprentissage.....	77
b) L'enseignement technique post-scolaire en France	88
c) L'enseignement technique post-scolaire à l'Etran- ger.....	94
L'obligation post-scolaire en France.....	99
Les cours pour les patrons en Allemagne.....	109
Les fils du petit industriel.....	110

L'enseignement technique en France.....	112
L'enseignement technique à l'Etranger.....	118
Ce que doit être l'Ecole technique.....	124
Les causes profondes. L'esprit spéculatif et l'esprit économiste	134
Tout notre enseignement procède de l'esprit spéculatif et non de l'esprit économiste.....	141
Conclusion	152
Extrait du programme des Cours professionnels obli- gatoires, concernant la profession de garçon de café et de maître d'hôtel à Francfort sur le Mein	158
Résumé du programme actuel de l'Ecole supérieure de commerce de Paris.....	160
Programme de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Berlin (1908-1909).....	162
Extrait du programme de l'Ecole supérieure de com- merce de Genève (1917-1918).....	167
BIBLIOGRAPHIE	171

Imp. JOUVE et C^{ie}, 15, rue Racine, Paris — 5037-19



